

บทที่ 4

ผลการวิเคราะห์ข้อมูลและอภิปรายผล

จากปัจจัยที่มีผลกระทบในการคิดค่าบริการวิชาชีพที่ได้รวบรวมไว้ในบทที่ 3 ได้นำมาเรียบเรียงและจัดทำเป็นแบบสัมภาษณ์ และแบบสอบถาม โดยที่จะยึดหลักปัจจัยดังกล่าว คือ

1. ขอบเขตการให้บริการของสถาปนิก ลักษณะการให้บริการ
2. ขนาดและลักษณะของบริษัทของสถาปนิก คุณสมบัติของบริษัท และพนักงานในบริษัท ความสามารถของสถาปนิกที่ทำงานโครงการ ประสบการณ์ ระดับของวิชาชีพ ชื่อเสียง และผลงาน ฯลฯ
3. ลักษณะและความต้องการของลูกค้า
4. ประเภทโครงการ
5. ค่าใช้จ่ายของโครงการ ทั้งที่เป็นค่าใช้จ่ายโดยตรง และค่าใช้จ่ายโดยอ้อมของการดำเนินงานของสำนักงานสถาปนิก (Overhead)
6. เวลาที่ใช้ในการทำโครงการ
7. ความเสี่ยงในโครงการ
8. กำไร ที่ต้องการในโครงการ คุณค่าของโครงการต่อตัวสถาปนิกเอง เช่น ในแง่ของการสร้างชื่อเสียง เป็นต้น
9. ภาวะเศรษฐกิจและสภาวะทางการตลาด

เป็นหัวข้อหลักในการเก็บรวบรวมความคิดเห็นของสถาปนิกจากการสัมภาษณ์และ แบบสอบถาม

จำนวนตัวอย่างที่ทำการเก็บข้อมูล

การเก็บข้อมูลจากการสัมภาษณ์ รวมทั้งหมด 40 คน แบ่งเป็นสถาปนิกในแต่ละกลุ่ม ดังนี้

1. สถาปนิก ประสบการณ์ 3 ปี - 11 ปี (กลุ่มที่ 1) จำนวน 7 คน
2. สถาปนิก ประสบการณ์ มากกว่า 11 ปี - 19 ปี (กลุ่มที่ 2) จำนวน 9 คน
3. สถาปนิก ประสบการณ์ มากกว่า 19 ปี ขึ้นไป (กลุ่มที่ 3) จำนวน 24 คน

เหตุที่มีจำนวนตัวอย่างในการสัมภาษณ์ไม่เท่ากัน เนื่องจากว่าทำการเก็บข้อมูลจากสำนักงานสถาปนิกเป็นส่วนใหญ่ ซึ่งโดยมากเจ้าของสำนักงานหรือผู้ที่มีหน้าที่ในการคิดค่าบริการวิชาชีพจากลูกค้าจะเป็นสถาปนิกอาวุโสที่มีประสบการณ์มากในบริษัทจัดอยู่ในกลุ่มที่ 2 และ 3 เป็นส่วนใหญ่ จะมีเจ้าของบริษัทหรือสำนักงานสถาปนิกที่มีประสบการณ์ในการทำงานอยู่ในกลุ่มที่ 2 บ้าง แต่มักจะเป็นสำนักงานที่เปิดมาได้ไม่นานนัก และมีจำนวนตัวอย่างไม่มากนัก เพราะสำนักงานสถาปนิกที่เคยเปิดบริการอยู่บางส่วนในกลุ่มนี้ ได้ปิดตัวเองลงอันเนื่องมาจากสภาวะเศรษฐกิจ ส่วนสถาปนิกในกลุ่มที่ 1 นั้น มีที่เปิดสำนักงาน แบบจดทะเบียนเป็นบริษัทตาม

กฎหมายอยู่ จำนวนเพียง 3 คนจาก 7 คน ซึ่งเป็นการเปิดสำนักงานโดยรับช่วงต่อจากบิดาหรือมารดา และเป็นบริษัทเล็กอยู่ในบริษัทใหญ่อีกทีหนึ่ง นอกจากนี้ จะเป็นสถาปนิกที่คิดค่าบริการด้วยตัวเองจากการรับงานอิสระ (Freelance)

ซึ่งเมื่อทำการสัมภาษณ์ จะพบว่า สถาปนิกในกลุ่มที่ 1 นั้นไม่ค่อยที่จะมีความคิดเห็นในเรื่องของปัจจัยที่มีผลกระทบในการคิดค่าบริการวิชาชีพในมุมมองที่กว้างมากนัก เนื่องมาจากประสบการณ์การทำงานน้อย และมีความคิดเห็นแคในงานส่วนที่ตนเองทำเท่านั้น หรือบางส่วนก็ไม่เคยคิดถึง หรือคำนึงถึงเรื่องนี้เลย เพราะเป็นเพียงสถาปนกรุ่นน้องที่ทำงานเฉพาะส่วนงานออกแบบในสำนักงานเท่านั้น ไม่ได้มีหน้าที่เกี่ยวข้องกับการคิดค่าบริการวิชาชีพ จึงทำการเก็บข้อมูลจากสถาปนิกในกลุ่มนี้ที่มีรูปแบบการทำงานแบบต่างๆแตกต่างกันเท่าที่จะเป็นข้อมูลในการสรุปเป็นตัวแทนกลุ่มในการวิจัยเท่านั้น ไม่ได้ทำการเก็บข้อมูลในด้านความคิดเห็นมากนัก เพราะโดยส่วนใหญ่จะเป็นเพียงความคิดเห็นจากการคาดเดา ไม่สามารถเชื่อถือได้ ตัวอย่างในกลุ่มนี้จึงไม่มากนัก

การเก็บข้อมูลจากแบบสอบถาม รวมทั้งหมด 71 ชุด แบ่งเป็นสถาปนิกในแต่ละกลุ่ม ดังนี้

	ส่งไป (ชุด)	ตอบกลับ (ชุด)	คิดเป็น (%)
1. สถาปนิก ประสบการณ์ 3 ปี - 11 ปี (กลุ่มที่ 1)	13	10	76.92
2. สถาปนิก ประสบการณ์ มากกว่า 11 ปี - 19 ปี (กลุ่มที่ 2)	31	14	45.16
3. สถาปนิก ประสบการณ์ มากกว่า 19 ปี ขึ้นไป (กลุ่มที่ 3)	27	15	55.56

แบบสอบถามที่ทำการเก็บนั้น ในส่วนของกลุ่มที่ 2 และ 3 จะเห็นได้ว่า ได้รับคืนมาค่อนข้างน้อย ผู้วิจัยคิดว่า เป็นเพราะสถาปนิกในกลุ่มนี้มีหน้าที่ความรับผิดชอบมาก ทำให้ไม่มีเวลาในการตอบแบบสอบถามที่ทำการส่งไป

สรุปผลการวิเคราะห์แบบสอบถามและอภิปรายผล

เนื้อหาของแบบสอบถาม ประกอบด้วย

- ส่วนที่ 1 ข้อมูลส่วนบุคคล รายละเอียดเกี่ยวกับประวัติของผู้ตอบแบบสอบถาม
- ส่วนที่ 2 ข้อมูลบริษัท หรือ การทำงานส่วนตัว
- ส่วนที่ 3 การคิดค่าบริการวิชาชีพ รายละเอียดเกี่ยวกับ วิธีการคิดค่าบริการวิชาชีพ และการพิจารณารับงาน
- ส่วนที่ 4 ปัจจัยที่มีผลต่อการกำหนดค่าบริการวิชาชีพ ประกอบด้วย

ขอบเขตการให้บริการวิชาชีพ

ลักษณะและประเภทของลูกค้า

คุณสมบัติของสถาปนิก

ลักษณะและประเภทของโครงการ

พื้นที่โครงการ และระยะเวลาในการทำโครงการ

ค่าใช้จ่ายในการให้บริการ

สถานะเศรษฐกิจ

ความเสี่ยง

ผลกำไร

ส่วนที่ 5 เรียงลำดับความสำคัญของปัจจัยที่มีผลต่อการให้บริการวิชาชีพ

ส่วนที่ 6 ข้อมูลอื่นๆ

ผลการวิเคราะห์ข้อมูล

ได้ทำการแจกแบบสอบถาม รวมทั้งหมด 71 ชุด แบ่งเป็นสถาปนิกในแต่ละกลุ่ม ดังนี้

ตารางที่ 5.1 ข้อมูลแบบสอบถาม

	ส่งไป (ชุด)	ตอบกลับ (ชุด)	คิดเป็น (%)
1. สถาปนิก ประสบการณ์ 3 ปี - 11 ปี (กลุ่มที่ 1)	13	10	76.92
2. สถาปนิก ประสบการณ์ มากกว่า 11 ปี - 19 ปี (กลุ่มที่ 2)	31	14	45.16
3. สถาปนิก ประสบการณ์ มากกว่า 19 ปี ขึ้นไป (กลุ่มที่ 3)	27	15	55.56

ส่วนที่ 1 ข้อมูลส่วนบุคคล

ตารางที่ 5.2 เพศ

	กลุ่มที่ 1	กลุ่มที่ 2	กลุ่มที่ 3
ชาย	7	14	14
หญิง	3	0	1

ตารางที่ 5.3 อายุ

	กลุ่มที่ 1	กลุ่มที่ 2	กลุ่มที่ 3
อายุเฉลี่ย (ปี)	30.6	40.58	49.33

ตารางที่ 5.4 อาชีพ

อาชีพ	กลุ่มที่ 1	(%)	กลุ่มที่ 2	(%)	กลุ่มที่ 3	(%)
สถาปนิก (พนักงานในบริษัท)	1	10	2	14.28	0	0
สถาปนิก และ/หรือ กรรมการผู้บริหารบริษัท	3	30	9	64.25	15	100
สถาปนิก อิสระ	6	60	3	21.43	0	0

จะเห็นว่า สถาปนิกในกลุ่มที่ 1 โดยส่วนใหญ่จะเป็นสถาปนิกที่รับงานอิสระ ในส่วนของสถาปนิกที่เป็นกรรมการผู้บริหารด้วยนั้น จะเป็นสำนักงานที่เพิ่งเริ่มตั้งมาไม่เกิน 4 ปี 2 บริษัท คือ เปิดในช่วงวิกฤตเศรษฐกิจถดถอย ซึ่งมีผลต่อรูปแบบการดำเนินงาน และการคิดค่าบริการของบริษัท อีก 1 บริษัทเป็นการรับช่วงต่อจากสถาปนิกรุ่นอาวุโส สถาปนิกในกลุ่มที่ 2 โดยส่วนใหญ่จะเป็นสถาปนิกที่เป็นผู้บริหารบริษัทด้วย โดยส่วนมากบริษัทจะเป็นบริษัทขนาดเล็กหรือกลาง และตั้งมาเท่าอายุการทำงานของผู้บริหาร ซึ่งไม่เกิน 19 ปี หรือน้อยกว่านั้น

ในส่วนสถาปนิก กลุ่มที่ 3 ทุกคน เป็นสถาปนิกที่เป็นกรรมการผู้บริหารบริษัท คือเป็นสถาปนิกอาวุโส ผู้ทำหน้าที่เกี่ยวกับการคิดค่าบริการโดยตรง

ตารางที่ 5.5 อายุการทำงาน อายุการทำงานเฉลี่ยของสถาปนิกแต่ละกลุ่ม

	กลุ่มที่ 1	กลุ่มที่ 2	กลุ่มที่ 3
อายุการทำงานเฉลี่ย (ปี)	6.8	15.35	25.6

ส่วนที่ 2 ข้อมูลบริษัท

สถาปนิกกลุ่มที่ 1 สถาปนิกในกลุ่มนี้ที่ตั้งบริษัทเองและ จดทะเบียน 2 คน โดยมีขนาดพนักงานในบริษัทไม่เกิน 10 คน ส่วนสถาปนิก 1 คน รับช่วงต่อบริษัทมาจากบิดา มารดา ซึ่งเป็นบริษัท ที่มีคนพอสมควรแล้ว และมีขนาดใหญ่ กลุ่มตัวอย่างโดยส่วนใหญ่ รับงานออกแบบทั่วไป มี 1 คนที่ มีให้บริการการก่อสร้างด้วย แต่เป็นในลักษณะการจ้างผู้รับเหมาช่วงออกไป ซึ่งค่าบริการการออกแบบก็จะคิดแยกกับการก่อสร้าง

สถาปนิกกลุ่มที่ 2 ทุกคนจะเป็นสถาปนิกที่มีประสบการณ์การทำงาน เกิน 12 ปี มี 3 ลักษณะ คือ ส่วนใหญ่เปิดบริษัทโดยเฉลี่ยขนาดพนักงานในบริษัทไม่เกิน 15 คน จดทะเบียนตามกฎหมาย หรือ ทำงานอิสระเพียงคนเดียวกับกลุ่มวิศวกรอิสระที่รู้จักกัน โดยที่ก่อนวิกฤตเศรษฐกิจทำงานเป็นพนักงานในบริษัทเอกชน หรือเปิดบริษัทเองแล้วปิดตัวลง มีสถาปนิกเพียง 1 ท่านที่มีบริษัทขนาดใหญ่ (พนักงาน 60 คน) ซึ่งเริ่มก่อตั้งโดยเป็นบริษัทสาขาจากต่างประเทศ แต่ในปัจจุบัน เป็นบริษัทภายในประเทศเต็มตัว และแบบที่ 3 คือ เป็นสถาปนิกในบริษัทเอกชน ที่รับงานนอกเวลาเป็นสถาปนิกอิสระ การรับงานส่วนใหญ่เป็นงานออกแบบสถาปัตยกรรม มีงานตกค้างภายในบ้าน และงานวางผัง

สถาปนิกกลุ่มที่ 3 สถาปนิกในกลุ่มนี้ ทุกคนเป็นสถาปนิกอาวุโสที่มีหน้าที่ในการบริหารงานในสำนักงานและเกี่ยวข้องโดยตรงกับการคิดค่าบริการ โดยที่ขนาดบริษัท มีหลายขนาด ดังนี้

1. บริษัทที่มีพนักงาน มากกว่า 60 คน 1 บริษัท รับงานสถาปัตยกรรมทุกประเภท
2. บริษัทที่มีพนักงาน ประมาณ 30 คน 2 บริษัท รับงานออกแบบสถาปัตยกรรม อีกบริษัทหนึ่งรับควบคุมงานก่อสร้างด้วย
3. บริษัท ขนาด 24 คน 1 บริษัท เป็นบริษัทออกแบบสถาปัตยกรรม
4. บริษัท ขนาด ประมาณ ไม่เกิน 15 คน 11 บริษัท รับงานออกแบบสถาปัตยกรรม

ข้อมูลการให้บริการในด้านอื่นๆ ที่นอกเหนือจากงานสถาปัตยกรรมหลัก มีดังนี้
 ตารางที่ 5.6 ปริมาณการให้บริการงานด้านอื่นๆ

การให้บริการ	กลุ่มที่ 1	(%)	กลุ่มที่ 2	(%)	กลุ่มที่ 3	(%)
งานอำนวยความสะดวกสร้าง	2	20	3	21.43	6	40.00
งานพิจารณาตรวจสอบ	1	10	2	14.28	2	13.33
งานให้คำปรึกษา	5	50	4	28.57	10	66.66
งานวางโครงการและงานแผนผังบริเวณ	3	30	7	50.00	12	80.00
งานตกแต่งภายใน	7	70	10	71.42	9	60.00

สถาปนิกกลุ่มที่ 1 นอกเหนือจากการให้บริการสถาปัตยกรรมหลักแล้ว มีการให้บริการด้านตกแต่งภายในค่อนข้างมาก เนื่องจากเป็นการปรับตัวไปตามงานที่มีอยู่ในตลาด และต่อมาด้วยงานให้คำปรึกษาและวางโครงการและงานผังบริเวณ ซึ่งส่วนมากเป็นงานขนาดเล็ก ในขนาดของบ้าน

สถาปนิกกลุ่มที่ 2 มีรูปแบบการรับงานคล้ายกลุ่มที่ 1 เนื่องด้วยบริษัท มีขนาดไม่ใหญ่มาก

สถาปนิกกลุ่มที่ 3 รับให้บริการแต่ละชนิดมากกว่า 2 กลุ่ม แรกทั้งหมด เนื่องจากมีประสบการณ์มาก และมีความชำนาญ แต่จะเห็นว่า งานตกแต่งภายใน จะรับน้อยกว่า 2 กลุ่มแรก เนื่องจากกว่า ส่วนใหญ่เป็นการรับงานในรูปแบบของบริษัท ซึ่งทำงานด้านสถาปัตยกรรมเป็นหลัก จะมีงานตกแต่งภายในบ้างแต่เป็นจำนวนน้อย

ศูนย์วิทยทรัพยากร
 จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ส่วนที่ 3 วิธีการคิดค่าบริการวิชาชีพ

สถาปนิกในแต่ละบริษัท หรือแต่ละคนมีวิธีการคิดค่าบริการวิชาชีพที่แตกต่างกันไป ดังนี้ ตารางที่ 5.7 สัดส่วนวิธีการคิดค่าบริการที่สถาปนิกใช้

การให้บริการ	กลุ่มที่ 1	(%)	กลุ่มที่ 2	(%)	กลุ่มที่ 3	(%)
แบบเหมา	8	80	13	92.85	14	93.33
แบบเปอร์เซ็นต์ค่าก่อสร้าง	7	70	11	78.57	15	100
ค่าใช้จ่ายบวกค่าบริการแบบมี						
การกำหนดค่าจำนวนเงินขั้นสูงสุด	2	20	1	7.14	2	13.33
ค่าใช้จ่ายบวกค่าบริการแบบไม่มี						
การกำหนดจำนวนเงินสูงสุด	0	0	2	14.28	1	6.66
ค่าใช้จ่ายแบบใช้อัตราเงินเดือน คุณ ตัวคุณคงที่	3	30	6	42.86	7	46.66
แบบคิดเป็นชั่วโมง คุณ อัตราค่าบริการต่อคน	2	20	6	42.86	9	60.00
แบบคิดต่อหน่วย	1	10	1	7.14	3	20.00
แบบคิดตามพื้นที่ก่อสร้าง	2	20	4	28.57	4	26.66
แบบแบ่งรายได้จากการดำเนินงาน						
และกำไรกับเจ้าของ	0	0	1	7.14	0	0
แบบประกวดค่าบริการ	1	10	4	28.57	2	13.33

จะเห็นได้ว่า วิธีการคิดค่าบริการแบบ เหม่าจ่าย และแบบเปอร์เซ็นต์ค่าก่อสร้าง เป็นวิธีที่สถาปนิกใช้กันมากที่สุด กว่า 70 เปอร์เซ็นต์ของสถาปนิกที่ตอบแบบสอบถาม เป็นวิธีการที่แนะนำเอาไว้โดยสมาคมสถาปนิกสยามฯ ต่อมาคือ วิธีการคิดแบบค่าใช้จ่ายแบบใช้อัตราเงินเดือน คุณตัวคุณคงที่ และ แบบ คิดเป็นชั่วโมง คุณ อัตราค่าบริการของสถาปนิก กว่า 40-60 เปอร์เซ็นต์ของสถาปนิกที่ตอบแบบสอบถาม และแบบคิดตามพื้นที่ก่อสร้าง ประมาณ 20 เปอร์เซ็นต์ วิธีที่มีการใช้น้อยที่สุด คือ การแบ่งรายได้จากการดำเนินงานและกำไรกับเจ้าของ มีสถาปนิกใช้เพียง 1 คน เป็นวิธีที่มีใช้ในต่างประเทศ ประเทศไทยยังถือว่าเป็นวิธีที่ใหม่อยู่

จะสังเกตได้ว่า วิธีการคิดค่าบริการแบบเปอร์เซ็นต์ค่าก่อสร้าง สถาปนิกในกลุ่มที่ 3 มีการใช้ทุกคน ซึ่งเป็นวิธีมาตรฐานทั่วไปตามที่สมาคมสถาปนิกสยามฯ มีแนะนำไว้ บริษัทสถาปนิกส่วนใหญ่จะใช้วิธีนี้มากที่สุด รองลงมาคือ แบบเหมา และแบบคิดค่าบริการตามอัตราชั่วโมง ตามลำดับ

จากการเก็บข้อมูลวิธีการคิดค่าบริการที่ลูกค้านิยมกัน สถาปนิก กลุ่ม 1 เห็นว่าโดยส่วนใหญ่ลูกค้าชอบให้สถาปนิกคิดค่าบริการแบบเหม่าจ่าย เนื่องจากเห็นตัวเลขในการจ่ายชัดเจน หรือแบบ เปอร์เซ็นต์ค่าก่อสร้าง และเหม่ารวมอีกทีหนึ่ง เนื่องจากเห็นตัวเลขชัดเจนเช่นกัน ในลูกค้าบางราย ไม่สนใจว่าสถาปนิกจะคิดค่าบริการเริ่มจากแบบใด แต่ตนเองมีงบประมาณในการทำงานที่แน่นอนอยู่แล้ว ซึ่งสถาปนิกก็จะต้องทำในบที่กำหนดให้

สถาปนิกในกลุ่ม 2 ส่วนใหญ่ ถูกค้าชอบให้คิดค่าบริการแบบเหมาจ่ายเช่นกัน มีส่วนที่คิดเป็นเปอร์เซ็นต์ค่าก่อสร้าง แต่ก็คำนวณออกมาเป็นตัวเลขเหมาอยู่ดี เนื่องจากต้องการรู้จำนวนตัวเลขที่ชัดเจนสามารถนำไปคำนวณว่าเมื่อรวมกับค่าใช้จ่ายอื่นๆแล้ว การสร้างอาคารอยู่ในงบประมาณที่ลูกค้ามีเอาไว้หรือไม่ และเป็นวิธีที่ง่ายต่อการต่อรองราคา โดยที่ทั้งสถาปนิกและลูกค้าไม่ได้มีเกณฑ์กำหนดในการต่อรอง

สถาปนิก 2 ท่านในกลุ่มนี้ ให้ความเห็นว่า การคิดค่าบริการวิชาชีพแบบเหมา จะใช้ในงานบ้าน งานตกแต่งภายใน งานทั่วไป งานในลักษณะที่เป็นเฉพาะสำหรับบุคคลไป (Customized) การคิดแบบเปอร์เซ็นต์ค่าก่อสร้าง ใช้ในงานขนาดใหญ่ที่มีผู้จัดการโครงการ หรือ ในงานอาคารสูง การคิดค่าบริการแบบคิดเป็นชั่วโมง คุณอัตราค่าบริการ จะใช้ในงานต่อเติม หรืองานเพิ่มเติม การคิดแบบประกวดค่าบริการพบมากในงานราชการ

สถาปนิกกลุ่ม 3 เห็นว่า การคิดค่าบริการแบบ ประกวดค่าบริการ ส่วนใหญ่ทั้งหมดจะเป็นงานของราชการ ซึ่งบางครั้งถือว่าถ้าค่าบริการถูกที่สุดจะได้รับการพิจารณา ก่อน สถาปนิกท่านหนึ่ง ให้ความเห็นว่า งานที่คิดค่าบริการแบบเหมาจะใช้สำหรับงานประเภทที่ปรึกษาโครงการ และงานที่ไม่ค่อยเป็นระบบ วิธีการคิดค่าบริการแบบคำนวณตามเวลาทำงาน ส่วนมากจะใช้ในกรณีงานเล็กๆ

นอกจากการเห็นตัวเลขที่ชัดเจนที่มีกล่าวไว้แล้ว สาเหตุที่วิธีเหมาจ่ายกับการคิดเป็นเปอร์เซ็นต์ค่าก่อสร้างเป็นที่นิยมเนื่องจากเป็นวิธีที่คนไทยทั่วไปคุ้นเคยและเข้าใจว่าสถาปนิกคิดค่าบริการวิธีนี้ จึงยึดวิธีนี้เป็นหลักในการว่าจ้างสถาปนิก

โดยที่สถาปนิกแต่ละคน ใช้วิธีการคิดค่าบริการแบบเปอร์เซ็นต์ค่าก่อสร้าง เป็นสัดส่วนในการทำงานทั้งหมด ดังนี้

ตารางที่ 5.8 สัดส่วนการคิดค่าบริการแบบเปอร์เซ็นต์ค่าก่อสร้างจากการทำงานทั้งหมด

สัดส่วนในการคิดค่าบริการ	กลุ่มที่ 1	(%)	กลุ่มที่ 2	(%)	กลุ่มที่ 3	(%)
น้อยกว่า 20 %	7	70	5	35.71	2	13.33
21 - 50 %	2	20	3	21.43	3	20.00
51 - 80 %	0	0	1	7.14	2	13.33
มากกว่า 80 %	1	10	5	35.71	8	53.33
โดยส่วนใหญ่ค่าบริการที่ได้จะเป็น						
มากกว่าอัตราสมาคมสถาปนิกฯ	2	20	3	21.43	2	13.33
น้อยกว่าอัตราสมาคมสถาปนิกฯ	8	80	9	64.25	10	66.66
เท่ากับอัตราสมาคมสถาปนิกฯ	0	0	3	21.43	4	26.66

จะเห็นว่า สถาปนิกในกลุ่มที่ 1 จะคิดค่าบริการแบบเปอร์เซ็นต์ค่าก่อสร้าง น้อยกว่า 20 เปอร์เซ็นต์ของงานทั้งหมด เป็นส่วนใหญ่ของผู้ที่ตอบแบบสอบถาม และมีแนวโน้มจะได้ค่าบริการน้อยกว่าอัตราที่กำหนดไว้ตามสมาคมสถาปนิกฯ เนื่องจาก ส่วนมากงานที่สถาปนิกกลุ่มนี้รับทำจะเป็นงานโครงการขนาดเล็ก และสถาปนิกส่วนใหญ่รับทำงานอิสระ ซึ่งไม่ได้ให้บริการแบบเต็มขั้นตอนตามที่มีมาตรฐานเอาไว้ ถึงการก่อสร้างเสร็จ แต่มักจะเป็นงานเพียงบางส่วน ทำให้ไม่มีเกณฑ์ค่าก่อสร้างที่แน่นอนในการอ้างอิง และเจ้าของก็ไม่เข้าใจ

สถาปนิกในการประมาณค่าก่อสร้างด้วยว่าจะถูกต้องตามความเป็นจริงหรือไม่ เพราะเห็นว่า ประสบการณ์การทำงานยังน้อย จึงใช้วิธีการคิดค่าบริการแบบเหมามากกว่า

สถาปนิกกลุ่มที่ 2 มีทั้งที่ใช้วิธีคิดแบบเปอร์เซ็นต์ค่าก่อสร้าง น้อยกว่า 20 เปอร์เซ็นต์ และมากกว่า 80 เปอร์เซ็นต์ ซึ่ง ขึ้นอยู่กับว่าเป็นงานในลักษณะใดดังที่ได้กล่าวไป ส่วนสถาปนิกในกลุ่มที่ 3 จะใช้วิธีนี้ มากกว่า 80 เปอร์เซ็นต์ของงานทั้งหมดเป็นส่วนใหญ่ เนื่องจากการให้บริการเป็นบริษัท และมักจะเป็นงานแบบครบขั้นตอนการทำงานที่มีกำหนดไว้ในมาตรฐานการปฏิบัติวิชาชีพ มีเกณฑ์ค่าก่อสร้างกลางให้อ้างอิงแน่นอน ดังนั้น จึงใช้วิธีนี้กันมาก แต่สถาปนิกทั้ง 2 กลุ่มนี้ก็ยังมีแนวโน้มการได้รับค่าบริการน้อยกว่าอัตราที่กำหนดไว้ทางสมาคมสถาปนิกฯ เช่นเดียวกัน รองลงมาคือได้เท่ากับที่กำหนดไว้

จะเห็นว่า สถาปนิกส่วนน้อย (ไม่ถึง 50 เปอร์เซ็นต์) ที่จะได้ค่าบริการวิชาชีพ ในอัตราที่เท่ากับ หรือมากกว่าอัตราที่ทางสมาคมสถาปนิกฯ ได้กำหนดไว้

ตารางที่ 5.9 การคิดค่าบริการแบบคำนวณตามเวลาการทำงานคิดเป็นสัดส่วน

สัดส่วนในการคิดค่าบริการ	กลุ่มที่ 1	(%)	กลุ่มที่ 2	(%)	กลุ่มที่ 3	(%)
น้อยกว่า 20 %	8	80	9	64.29	9	60.00
21 - 50 %	2	20	2	14.28	2	13.33
51 - 80 %	0	0	0	0	0	0
มากกว่า 80 %	0	0	1	7.14	1	6.66

สถาปนิกทั้ง 3 กลุ่ม ส่วนใหญ่ใช้วิธีการคิดค่าบริการแบบคำนวณตามเวลาการทำงานคิดเป็นสัดส่วน น้อยกว่า 20 เปอร์เซ็นต์ ของงานทั้งหมด

โดยที่สถาปนิกกลุ่มที่ 1 ที่เคยคิดค่าบริการแบบใช้อัตราเงินเดือนคุณตัวคุณคงที่ 3 คน ใช้ตัวคุณเป็นสัดส่วน 1.5, 2.2-2.4, 2 เท่านั้น ซึ่งน้อยกว่าที่สมาคมสถาปนิกสยามฯ ได้มีแนวทางเอาไว้ ส่วนสถาปนิกในกลุ่มที่ 2 ใช้ตัวคุณเป็นสัดส่วน มีตั้งแต่ 1, 1.75-2.5, 3.5, 2.5-3.5 และสถาปนิกบางท่านให้ความเห็นว่า ตัวคุณก็จะแตกต่างกันไปตามแต่ละโครงการว่า เป็นโครงการประเภทใด มีความยากง่ายแค่ไหน

สถาปนิกกลุ่ม 3 ส่วนใหญ่ ใช้อัตราเงินเดือนคุณตัวคุณคงที่ ประมาณ 2 - 2.5 เท่า

การยอมรับค่าบริการของลูกค้า

ตารางที่ 5.10 จำนวนลูกค้าที่ยอมรับค่าบริการโดยไม่มีการต่อรอง ดังนี้

จำนวนลูกค้าที่ยอมรับค่าบริการโดยไม่ต่อรอง	กลุ่มที่ 1	(%)	กลุ่มที่ 2	(%)	กลุ่มที่ 3	(%)
น้อยกว่า 20 %	5	50	10	71.42	5	33.33
21 - 50 %	2	20	0	0	6	40.00
51 - 80 %	3	30	1	7.14	1	6.66
มากกว่า 80 %	0	0	3	21.43	3	20.00

จะเห็นว่า ลูกค่าน้อยกว่า 20 เปอร์เซนต์ ที่ยอมรับค่าบริการโดยไม่มีการต่อรองจะเป็นสัดส่วนที่มากที่สุดที่เกิดขึ้นกับสถาปนิกในกลุ่มที่ 1 และ 2 ส่วนสถาปนิกในกลุ่มที่ 3 จะเป็นจำนวน 21-50 เปอร์เซนต์ของลูกค้ายอมรับค่าบริการโดยไม่ต่อรอง เมื่อดูโดยรวมแล้ว มากกว่า 70 เปอร์เซนต์ของลูกค้าทั้งหมด จะต่อรองค่าบริการจากสถาปนิก

ค่าบริการวิชาชีพตามอัตราของสมาคมสถาปนิกสยามฯ มีความเหมาะสมหรือไม่

สถาปนิกในกลุ่มที่ 1 ส่วนใหญ่เห็นว่า เกณฑ์ตามตารางของสมาคมฯ ไม่เหมาะสมในการนำไปใช้งานจริง แต่พอจะใช้อ้างอิงเริ่มต้นได้ งานบางงานค่าบริการต่ำเกินไป เช่น งานตกแต่งภายใน งานบางงานสูงเกินไป เช่น งานที่มีมูลค่าต่ำ (ต่ำกว่า 10 ล้านบาท) หรืองานออกแบบที่มีงานซ้ำ เป็นต้น และมีรายละเอียดประเภทอาคารไม่ละเอียด ไม่ได้แยกตามประเภทของสถาปนิก และในทางปฏิบัติเมื่อคิดค่าบริการในการทำงาน ก็ยังไม่สามารถได้ค่าบริการตามอัตราที่ทางสมาคมฯ มีกำหนดไว้

สถาปนิกกลุ่มที่ 2 ท่านหนึ่งเห็นว่า อัตราที่กำหนดไว้โดยสมาคมสถาปนิกสยามฯ ค่าบริการงานตกแต่งภายในค่อนข้างสูงเนื่องจาก งบประมาณงานนี้จะมาก ซึ่งเมื่อเทียบกับเนื้องานแล้วไม่เหมาะสมกัน สถาปนิก 2 ท่านเห็นว่า สูงเกินไปในภาวะที่เศรษฐกิจมีการแข่งขันสูง และลูกค้ายังมีงบประมาณจำกัด และสูงกว่าราคาตลาดในขณะนั้น สถาปนิก อีก 2 ท่านเห็นว่า ประเภทของงานมีน้อยเกินไป และกำหนดไว้กว้างเกินไป ควรมีการจัดแบ่งกลุ่มประเภทใหม่ ตามความซับซ้อนในการออกแบบ ความยากง่าย

สถาปนิกอีกท่านหนึ่งให้ความเห็นว่า ประเภทที่ 1, 3 และ 4 ค่าบริการโดยเฉลี่ยต่ำเกินไป และประเภทที่ 6 หากงานมีขนาดใหญ่มากต้องการผู้เชี่ยวชาญ ค่าบริการจะต่ำเกินไป โดยที่ 2 ท่านเห็นว่า โดยรวมแล้วค่าบริการเหมาะสม แต่ไม่ได้ตามนั้นในการทำงานจริง และน่าจะมีการปรับให้สูงกว่านี้

สถาปนิกในกลุ่มที่ 3 มีทั้งที่เห็นว่า เหมาะสม และค่าบริการอยู่ในระดับต่ำ สถาปนิกบางท่านให้ความเห็นว่า อัตราของสมาคมฯ ยังไม่สามารถเอาไปใช้จริงได้ เพราะลูกค้ายังไม่ยอมรับ

การพิจารณารับงานของสถาปนิก

ตารางที่ 5.11 สถาปนิกพิจารณารับงานโดยคำนึงถึงเรื่องใดบ้าง

ปัจจัยที่คำนึงถึง	กลุ่มที่ 1	(%)	กลุ่มที่ 2	(%)	กลุ่มที่ 3	(%)
ความสัมพันธ์ที่มีกับลูกค้า	10	100	14	100	15	100
ประสบการณ์ ชื่อเสียงที่ได้จากงาน	8	80	10	71.42	12	80.00
ต้องการให้บริษัทมีผลงาน	3	30	7	50.00	8	53.33
เพื่อสาธารณกุศล	6	60	6	42.86	8	53.33
ค่าใช้จ่ายที่จะต้องมีในบริษัททำให้ต้องมีรายได้	6	60	6	42.86	7	46.66
รับงานทั่วไป ลูกค้าคุยกันรู้เรื่องก็รับ	4	40	4	28.57	8	53.33
ความสามารถของบุคลากรในการทำงาน	4	40	4	28.57	10	66.66
ความอยาก และต้องการที่จะทำงานนั้นๆ	7	70	9	64.25	5	33.33
รักษาสถานภาพของบริษัทในวงการวิชาชีพ	0	0	5	35.71	5	33.33
เพื่อโอกาสในการได้งานในอนาคต	7	70	9	64.25	7	46.66
เป็นลูกค้าที่เสี่ยงไม่ได้	6	60	7	50.00	3	20.00

สถาปนิกทั้ง 3 กลุ่ม พิจารณาการรับงานโดยคำนึงถึง ความสัมพันธ์ที่มีกับลูกค้าทุกคน เนื่องจากเป็น การที่จะสร้างความสัมพันธ์เพื่อที่จะให้ลูกค้าแนะนำสถาปนิกต่อกับลูกค้ารายอื่น หรือเพื่อนกันขึ้นไป รองลง มาคือ ประสิทธิภาพ ชื่อเสียงที่จะได้จากงาน และความอยากที่จะทำงานนั้นๆ ในกลุ่มที่ 1 และ 2 เนื่องจากกลุ่ม 2 กลุ่มนี้ ยังมีประสิทธิภาพน้อย และเป็นที่ยุ้จักน้อย จึงต้องการจะสร้างความได้เปรียบของตนเองให้มากขึ้น และ ยังคงมีความอยากที่จะทำงานในลักษณะโครงการที่แปลกใหม่ ทำหาย เนื่องจากยังผ่านประเภทโครงการมาน้อย กว่าสถาปนิกในกลุ่มที่ 3

สถาปนิกในกลุ่มที่ 2 และ 3 จะคำนึงความต้องการให้บริษัทมีผลงาน มากกว่า สถาปนิกในกลุ่มที่ 1 เนื่องจากสถาปนิก กลุ่มที่ 1 นั้น จะคำนึงถึงในแง่ของความอยากที่จะทำงานนั้นๆ เช่น เป็นงานที่แปลก ทำหาย มากกว่า ต้องการให้ตนเองมีผลงาน ความอยากที่จะทำงานนั้นๆ จะลดลงไปตามประสิทธิภาพในการทำงานที่ เพิ่มขึ้น เช่นเดียวกับการพิจารณารับงานเพื่อโอกาสในการที่จะได้งานในอนาคต และลูกค้าที่เสี่ยงไม่ได้ก็เช่นกัน

ในกลุ่มที่ 1 สิ่งที่สถาปนิกพิจารณาน้อยที่สุด คือ การรักษาสถานภาพบริษัทในวงการวิชาชีพ และการ ต้องการให้บริษัทมีผลงาน เนื่องจากในกลุ่มนี้จะยังเป็นสถาปนิกที่ทำงานอิสระเป็นส่วนมาก หรือตั้งบริษัทไม่กี่ปี ดังนั้น จึงยังไม่มีสถานภาพ และชื่อเสียงในการทำงานที่จะต้องคำนึงถึงมาก

กลุ่มที่ 2 สิ่งที่สถาปนิกพิจารณาน้อยที่สุด คือ การรับงานทั่วไปที่ลูกค้าคุยกันรู้เรื่องก็รับ เนื่องจากกลุ่มนี้ จะมีลูกค้าประจำอยู่ และบริษัทยังเป็นบริษัทที่เริ่มก่อตั้งไปได้ระยะหนึ่ง จึงไม่รับลูกค้าที่ไม่รู้จักมากนัก เนื่องจาก ความเสี่ยงในลูกค้าประเภทนี้จะสูง ต่างกับบริษัทในกลุ่มที่ 3 ที่มีความมั่นคงแล้ว หรือเป็นที่รู้จัก ซึ่ง ลูกค้าที่เข้า มาส่วนมากจะเป็นลูกค้าที่ทำงานจริงมากกว่า และรู้จักผลงานของสถาปนิกแล้ว ความเสี่ยงจะน้อยกว่าบริษัทใน กลุ่มที่ 2

สถาปนิกในกลุ่มที่ 3 พิจารณา การเป็นลูกค้าที่เสี่ยงไม่ได้น้อยที่สุด เนื่องจากบริษัท มีขนาดใหญ่ลูกค้า มักเป็นคนที่เคยทำงานด้วยอยู่แล้ว และบริษัทมีอำนาจต่อรองในการไม่รับงานมากกว่าบริษัทเล็ก ส่วนในเรื่อง ของความอยากที่จะทำงานก็น้อยลง เนื่องจากบริษัทหรือสถาปนิกจะผ่านงานมาเยอะแล้ว

ส่วนที่ 4 ปัจจัยที่มีผลในการคิดค่าบริการวิชาชีพ

ปัจจัยที่มีผลในการคิดค่าบริการวิชาชีพ

ในการคิดค่าบริการวิชาชีพของสถาปนิกนั้น แต่ละโครงการจะมีปัจจัยต่างๆเข้ามามีผลกระทบต่อ การคิดค่าบริการวิชาชีพในโครงการนั้นๆ แตกต่างกันไป ผู้วิจัยจึงทำการเก็บรวบรวมข้อมูล ว่า โดยรวมแล้ว สถาปนิกคำนึงถึงปัจจัยต่อไปนี้ในระดับมากน้อยเท่าใดในการคิดค่าบริการวิชาชีพ *ในงานจริงที่เคยทำ* ที่ผ่าน มา

ตารางที่ 5.12 ปัจจัยที่มีผลกระทบต่อในการคิดค่าบริการวิชาชีพของสถาปนิก *ในงานจริงที่เคยทำ*

โดยที่	4 - 3.5	อยู่ในระดับ	> 80 %	หรือ	คำนึงถึงมากที่สุด	หรือ	มีผลกระทบมากที่สุด
	2.5 - 3.49	อยู่ในระดับ	51 - 80 %	หรือ	คำนึงถึงมาก	หรือ	มีผลกระทบมาก
	1.5 - 2.49	อยู่ในระดับ	31 - 50 %	หรือ	คำนึงถึงปานกลาง	หรือ	มีผลกระทบปานกลาง
	น้อยกว่า 1.5	อยู่ในระดับ	< 30 %	หรือ	คำนึงถึงน้อย	หรือ	มีผลกระทบน้อย

ปัจจัย	กลุ่มที่ 1	กลุ่มที่ 2	กลุ่มที่ 3
ขอบเขตการให้บริการที่ตกลงกับลูกค้า	3.7	3.76	3.38
ประสิทธิภาพการทำงาน ความสามารถ ฝีมือ ของท่านและผู้ร่วมงานที่ใช้ในการทำงาน	2.7	2.93	2.69
ส่วนสนับสนุนการทำงานภายในบริษัทของท่าน	2.9	2.00	2.07
ลักษณะ และประเภทลูกค้า	2.9	2.86	2.46
ประเภทอาคาร โครงการ	2.9	3.29	2.77
ระยะเวลาในการทำงานในโครงการนั้นๆ	3.0	2.79	2.85
ลักษณะและพื้นที่ตั้งโครงการ สภาพแวดล้อม	2.1	1.93	1.77
ความเสี่ยงของโครงการในด้านต่างๆ	2.6	2.89	2.08
ภาวะเศรษฐกิจในขณะทำโครงการ	1.8	2.07	2.08
คุณค่าของงานนั้นๆที่มีต่อเจ้าของโครงการ	1.9	2.43	2.54
คุณค่าของงานนั้นๆที่มีต่อตัวท่านเอง	2.6	2.57	3.08
ความน่าเชื่อถือ ความรับผิดชอบของท่าน	3.6	2.79	3.54
ชื่อเสียงของท่านในการเป็นที่ยอมรับ	2.6	2.21	2.39

สถาปนิกในกลุ่มที่ 1 เห็นว่า สิ่งที่มีค่ามากที่สุดในการคิดค่าบริการวิชาชีพ คือ ขอบเขตการให้บริการที่ตกลงกับลูกค้า และ ความน่าเชื่อถือและความรับผิดชอบต่อสถาปนิก เนื่องจากขอบเขตการให้บริการเป็นตัวที่จะกำหนดเนื่องงานในการทำงานจึงมีการคำนึงถึงในระดับที่มากที่สุด และสถาปนิกกลุ่มที่ 1 ความน่าเชื่อถือที่ลูกค้ามีต่อสถาปนิกเป็นสิ่งที่สำคัญมากเพราะเป็นสิ่งที่คุณค่าเห็นว่าจะใช้วัดการทำงานได้ ถ้าสามารถแสดงให้เห็นว่าคุณค่าที่น่าเชื่อถือได้ ค่าบริการก็จะดีขึ้น (เนื่องจากผลงานและประสิทธิภาพในกลุ่มนี้ยังน้อย ไม่สามารถใช้อัดการทำงานได้) ในขณะที่สถาปนิกในกลุ่มที่ 2 คำนึงถึง ขอบเขตการให้บริการที่ตกลงกับลูกค้าอยู่ในระดับมากที่สุด รองลงมาคือ ประเภทอาคารและโครงการ ซึ่งก็เป็นตัวบอกถึงเนื้องานที่สำคัญเช่นกัน สถาปนิกในกลุ่มที่ 3 คำนึงถึงความน่าเชื่อถือ และความรับผิดชอบต่อสถาปนิกมากที่สุด เนื่องจากเป็นสถาปนิกที่ทำงานมานาน มีบริษัทมั่นคง มีชื่อเสียงเป็นที่รู้จัก ดังนั้นจึงมีความน่าเชื่อถือในแง่การทำงานมากกว่าสถาปนิกในกลุ่ม 1 และ 2 จึงคิดว่าปัจจัยนี้มีผลต่อการคิดค่าบริการของตนเองในระดับมากที่สุดเอาไว้

สถาปนิกในกลุ่มที่ 1 คำนึงถึง ลักษณะและพื้นที่ตั้งของโครงการ สภาพแวดล้อม, ภาวะเศรษฐกิจในขณะทำโครงการ, คุณค่าของโครงการที่มีต่อเจ้าของในระดับปานกลาง ส่วนปัจจัยอื่นๆ คำนึงถึงในระดับมาก ในการคิดค่าบริการวิชาชีพ

สถาปนิกในกลุ่มที่ 2 คำนึงถึง ส่วนสนับสนุนภายในบริษัท, ลักษณะและพื้นที่ตั้งของโครงการ สภาพแวดล้อม, ภาวะเศรษฐกิจในขณะทำโครงการ, ชื่อเสียงในการเป็นที่ยอมรับของสถาปนิก ในระดับปานกลาง ส่วนปัจจัยอื่นๆ คำนึงถึงในระดับมาก ในการคิดค่าบริการวิชาชีพ

สถาปนิกในกลุ่มที่ 3 คำนึงถึง ส่วนสนับสนุนภายในบริษัท, ลักษณะและประเภทลูกค้า, ลักษณะและพื้นที่ตั้งของโครงการ สภาพแวดล้อม, ความเสี่ยงของโครงการ, ภาวะเศรษฐกิจในขณะที่ทำโครงการ, คุณค่าของโครงการที่มีต่อเจ้าของ, ชื่อเสียงในการเป็นที่ยอมรับของสถาปนิก ในระดับปานกลาง ส่วนปัจจัยอื่นๆ คำนึงถึงในระดับมาก ในการคิดค่าบริการวิชาชีพ

จะเห็นว่า ขอบเขตการให้บริการที่ตกลงกับลูกค้า สถาปนิกกลุ่ม 1 และ 2 คำนึงถึงมากที่สุด ในขณะที่สถาปนิกกลุ่มที่ 3 คำนึงถึง ความน่าเชื่อถือ และความรับผิดชอบของตนเองมากที่สุด เนื่องจากว่าสถาปนิกในกลุ่ม 3 มีประสบการณ์ในการทำงานมานาน แล้ว ในการทำงานจะต้องคำนึงถึง ความน่าเชื่อถือและความรับผิดชอบต่อที่มีในงานมากเพื่อที่จะไม่ให้เสียชื่อเสียงในการทำงานวิชาชีพ และโดยส่วนใหญ่ สถาปนิกในกลุ่มนี้จะทำงานที่เป็นเต็มขอบเขตการทำงานเป็นส่วนมาก ต่างกับสถาปนิกกลุ่ม 1 และ 2 ที่มีการทำงานบางส่วนของขอบเขตทั้งหมดค่อนข้างมาก โดยที่สถาปนิกในกลุ่มที่ 1 คำนึงถึง ภาวะเศรษฐกิจในขณะนั้น น้อยที่สุด ทั้งนี้จะเนื่องมาจากโครงการที่รับส่วนมากเป็นงานบางส่วน หรืองานที่มีขนาดเล็ก ซึ่งไม่ว่าภาวะเศรษฐกิจจะดีหรือไม่ งานพวกนี้ก็ยังคงมีอยู่ และ กลุ่มที่ 2 และ 3 คำนึงถึง ลักษณะพื้นที่ตั้งโครงการและสภาพแวดล้อม น้อยที่สุดในการคิดค่าบริการวิชาชีพ

จะเห็นได้ว่า ทุกปัจจัยมีผลกระทบในการคิดค่าบริการ และควรคำนึงถึง แต่แตกต่างกันไปในสถาปนิกแต่ละกลุ่ม

ขอบเขตการให้บริการวิชาชีพ

ตารางที่ 5.13 สัดส่วนการตกลงขอบเขตการให้บริการระหว่างสถาปนิกกับลูกค้าก่อนเริ่มการทำงาน

สัดส่วน	กลุ่มที่ 1	(%)	กลุ่มที่ 2	(%)	กลุ่มที่ 3	(%)
ทุกครั้ง	6	60	9	64.25	9	60.00
มากกว่า 80 %	1	10	5	35.71	5	33.33
50 - 80 %	2	20	0	0	0	0
20 - 49 %	0	0	0	0	1	6.66
น้อยกว่า 20 %	1	10	0	0	0	0

สถาปนิกส่วนใหญ่ มากกว่า 70 เปอร์เซ็นต์ จากทั้ง 3 กลุ่ม มีการตกลงขอบเขตการให้บริการกับลูกค้าก่อนการให้บริการ มากกว่า 80 เปอร์เซ็นต์ของการทำงานทั้งหมด

ขอบเขตการให้บริการที่แตกต่างกัน สถาปนิกมีวิธีการคิดค่าบริการที่แตกต่างกัน สถาปนิกส่วนใหญ่เห็นว่าแตกต่างกัน โดยที่ สถาปนิกกลุ่ม 2 ท่านหนึ่งให้ความเห็นว่า การทำงานแต่ละส่วนมีค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นแตกต่างกัน ดังนั้นวิธีการคิดค่าบริการก็จะแตกต่างกันไปด้วย สถาปนิกกลุ่ม 3 คนหนึ่งให้ความเห็นว่า จะแตกต่างกันไปตามบุคลากรที่เกี่ยวข้อง และค่าใช้จ่ายที่แตกต่างกัน เช่นเดียวกัน

สถาปนิกกลุ่มที่ 1 ให้บริการตามขอบเขตที่เป็นมาตรฐานตามสมาคมเป็นหลัก แต่โดยส่วนใหญ่ลูกค้าที่เข้ามาไม่ต้องการครบตามนั้น เพราะเป็นงานขนาดใหญ่ และส่วนมากเป็นงานบ้าน ก็มีการปรับไปตามความต้องการของลูกค้า

สถาปนิกกลุ่มที่ 2 โดยส่วนใหญ่ จะให้บริการตามขอบเขตที่มีกำหนดไว้ตามของสมาคมสถาปนิกสยามฯ แต่ในสถาปนิกบางท่านไม่รวมการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการเอาไว้ โดยที่สถาปนิก 3 ท่านให้ความเห็นว่าความละเอียดของการทำงานในแต่ละขั้นตอนก็จะแตกต่างกันไปตามลักษณะโครงการและความต้องการของลูกค้าต่างๆ

สถาปนิกท่านหนึ่ง กล่าวถึงขอบเขตงานที่ไม่รวม คือ งานออกแบบตกแต่งภายใน งานกราฟฟิก ประกอบอาคาร งานประมาณปริมาณวัสดุก่อสร้าง (Quantity surveying) งานสำรวจต่างๆ งานทดสอบดินและวัสดุ งานเพิ่มเติมพิเศษ เช่น ไฟ เสียง เป็นต้น

สถาปนิกกลุ่มที่ 3 สถาปนิกโดยส่วนใหญ่จะให้บริการเป็นไปตามมาตรฐานที่ทางสมาคมสถาปนิกสยามฯ กำหนดเอาไว้

สถาปนิกท่านหนึ่งมีความเห็นว่า ขอบเขตการให้บริการที่เพิ่มเติม จะคิดค่าบริการโดยพิจารณาจาก 1) ค่าใช้จ่ายในการร่วมงานกับทีมเฉพาะทาง 2) ค่าใช้จ่ายเพิ่มเติมในการประสานงาน 3) ค่าความรับผิดชอบที่เพิ่มเติมในการงานบริการและผลงานสุดท้าย

ลักษณะและประเภทของลูกค้า

ตารางที่ 5.14 ประเภทลูกค้า

ประเภทลูกค้า	กลุ่มที่ 1	(%)	กลุ่มที่ 2	(%)	กลุ่มที่ 3	(%)
ราชการ	1	10	8	57.14	11	73.33
รัฐวิสาหกิจ	1	10	3	21.43	11	73.33
นิติบุคคลเอกชนชาวไทย	4	40	14	100	15	100
นิติบุคคลเอกชนชาวต่างชาติ	2	20	11	78.57	13	86.66
บุคคล (เอกชน) ชาวไทย	10	100	14	100	15	100
บุคคล (เอกชน) ชาวต่างชาติ	5	50	9	64.25	11	73.33

จะเห็นว่าสถาปนิกในกลุ่มที่ 1 ส่วนใหญ่ มีลูกค้าเป็นบุคคลเอกชนทั้ง ไทย และต่างประเทศ ทั้งนี้ เนื่องจากว่า ส่วนมากเป็นสถาปนิกอิสระ หรือสถาปนิกอิสระที่รวมกลุ่มการทำงาน หรือ บริษัทที่เพิ่งจะเริ่มตั้ง ดังนั้นจะมีศักยภาพในการทำงานในโครงการขนาดใหญ่มาก ซึ่งส่วนใหญ่เป็นงานเอกชน ที่ไม่จำเป็นต้องมีระบบการทำงานเป็นบริษัท และเป็นงาน ในลักษณะบ้าน หรือสำนักงานขนาดใหญ่

สถาปนิกในกลุ่มที่ 2 ให้บริการลูกค้าทุกประเภทมากกว่า 50 เปอร์เซ็นต์ มีเพียงรัฐวิสาหกิจเท่านั้นที่น้อยกว่า 50 เปอร์เซ็นต์ ซึ่งวิเคราะห์ได้ว่า โครงการรัฐวิสาหกิจส่วนมากเป็นโครงการขนาดใหญ่ (เนื่องจากหาก

เป็นงานขนาดเล็กจะมีหน่วยงานภายในทำหน้าที่ออกแบบอยู่แล้ว) ดังนั้น บริษัทในกลุ่มที่ 2 นี้ซึ่งมักเป็นบริษัทขนาดเล็กถึงปานกลาง จะทำงานให้รัฐวิสาหกิจน้อย

สถาปนิกในกลุ่มที่ 3 รับงาน ลูกค้าทุกประเภทมากกว่า 50 เปอร์เซ็นต์ เพราะเนื่องจากมีประสบการณ์มาก ส่วนมากเป็นคนที่เคยทำงานมาเกือบทุกชนิด จึงมีประสบการณ์ในการทำงานได้ทุกขนาด ลูกค้าจึงหลากหลาย

ตารางที่ 5.15 โครงการประเภทเดียวกัน หากลูกค้าเป็นองค์กรที่แตกต่างกันท่านคิดค่าบริการต่างกันหรือไม่

การคิดค่าบริการ	กลุ่มที่ 1	(%)	กลุ่มที่ 2	(%)	กลุ่มที่ 3	(%)
ต่างกัน	4	40	7	50.00	6	40.00
ไม่ต่างกัน	6	60	8	57.14	9	60.00

สถาปนิกทั้ง 3 กลุ่ม ส่วนใหญ่เห็นว่าไม่แตกต่างกัน ที่เห็นว่า แตกต่างกัน เพราะ

กลุ่ม 1 เห็นว่า แตกต่างกันเพราะ ลูกค้าแตกต่างกัน ก็ต้องขึ้นอยู่กับมาตรฐานงาน ความละเอียดในการทำสัญญาและข้อตกลง ขอบเขตการทำงานต่างกัน หากความต้องการของลูกค้าแตกต่างกัน ทำให้เกิดความต่างในด้านระยะเวลาการทำงาน งบประมาณ รายละเอียดของงาน

กลุ่ม 2 สถาปนิกที่เห็นว่าไม่แตกต่าง เพราะคิดว่าสิ่งที่มีผลทำให้ค่าบริการแตกต่างกันคือเนื้อหาของงานไม่ใช่ลูกค้า และ บางท่านยึดตามที่ทางสมาคมกำหนดไว้ ซึ่งไม่ได้แยกประเภทลูกค้า สถาปนิกที่เห็นว่าแตกต่างเพราะ ต้องพิจารณาลูกค้าโดยรวมเฉพาะกรณีไป ความรู้จักของลูกค้าต่างกัน หรือ ลูกค้ามีความสามารถที่จะจ่ายต่างกัน ในงานที่ลูกค้าเป็นองค์กร ความต้องการเอกสาร และข้อมูลต่างๆที่ละเอียดมีมาก ดังนั้นก็มีค่าใช้จ่ายส่วนนี้เพิ่มขึ้น ค่าบริการก็ควรเพิ่มขึ้นด้วย หรือลูกค้าที่เป็นคนไทย กับคนต่างชาติ อัตราในการคิดค่าบริการที่เขาจะยอมรับก็แตกต่างกัน

กลุ่ม 3 สถาปนิกที่เห็นว่าไม่แตกต่างเพราะมีพื้นฐานการคิดค่าบริการมาจากสิ่งเดียวกัน ถ้าเป็นโครงการที่เหมือนกัน สถาปนิกที่แตกต่างเห็นว่า มาจากว่าความสัมพันธ์ดั้งเดิมกับลูกค้าเป็นอย่างไร

รายละเอียดของลักษณะลูกค้าที่แตกต่างกัน ที่มีผลกระทบในการคิดค่าบริการวิชาชีพของสถาปนิกมีดังนี้

ตารางที่ 5.16 ลักษณะของลูกค้าที่ควรคำนึงถึงและมีผลในการคิดค่าบริการวิชาชีพในอัตราที่แตกต่างกัน มีดังนี้

โดยที่	4 - 3.5	อยู่ในระดับ	> 80 % หรือ คำนึงถึงมากที่สุด หรือ มีผลกระทบมากที่สุด
	2.5 - 3.49	อยู่ในระดับ	51 - 80 % หรือ คำนึงถึงมาก หรือ มีผลกระทบมาก
	1.5 - 2.49	อยู่ในระดับ	31 - 50 % หรือ คำนึงถึงปานกลาง หรือ มีผลกระทบปานกลาง
	น้อยกว่า 1.5	อยู่ในระดับ	< 30 % หรือ คำนึงถึงน้อย หรือ มีผลกระทบน้อย

ปัจจัย	กลุ่มที่ 1	กลุ่มที่ 2	กลุ่มที่ 3
ลำดับการตัดสินใจ ระยะเวลาในการตัดสินใจ	2.8	1.64	1.66
ลักษณะและวิธีการจ่ายเงิน	2.5	2.14	2.08
วัฒนธรรมและลักษณะนิสัยของลูกค้า	2.6	2.78	2.33
ความเสี่ยงต่อการได้รับค่าบริการ	3.2	3.00	2.67
อัตราภาษี ค่าธรรมเนียมในการให้บริการ	2.1	0.93	1.00
คุณภาพของงานที่ลูกค้าต้องการ	3.1	2.07	2.58
ความเข้าใจของลูกค้าต่อการทำงานของสถาปนิก	2.8	2.50	2.67
ความคาดหวังของลูกค้าต่องานออกแบบของท่าน	2.8	1.64	2.08
ความสัมพันธ์ดั้งเดิมของลูกค้ากับท่าน	2.8	2.78	3.00

ลักษณะของลูกค้าที่มีผลต่อการคิดค่าบริการมาก ในสถาปนิกทั้ง 3 กลุ่ม คือ ความเสี่ยงต่อการได้รับค่าบริการ และความสัมพันธ์ดั้งเดิมกับลูกค้า คือ ความเสี่ยงในแง่จะได้รับค่าบริการหรือไม่ และความเกรงใจในการที่เป็นลูกค้าเก่าต้องการรักษาความสัมพันธ์เพื่อให้ได้งานต่อไปเรื่อยๆ หรือเป็นคณูจักของญาติ พี่น้อง ซึ่งจะเป็นได้ทั้งกรณีที่สามารถคิดค่าบริการได้ในระดับปกติ หรือต่ำกว่าทั่วไป สถาปนิกในกลุ่มที่ 3 จะคำนึงถึงความสัมพันธ์ดั้งเดิมกับลูกค้ามากที่สุด เป็นการรักษาลูกค้านั้นเอง ส่วนสิ่งที่คำนึงถึงน้อยที่สุดทั้ง 3 กลุ่ม คือ อัตราภาษีและค่าธรรมเนียมในการให้บริการ (ในกรณีติดต่อราชการ) ซึ่งหมายถึงค่าธรรมเนียมเพื่อให้โครงการลุล่วงไปด้วยดี ซึ่งสถาปนิกเห็นว่าไม่ได้เกี่ยวข้องกับค่าธรรมเนียมโดยตรง แต่อาจจะมีผลกระทบต่อโครงการเท่านั้น

สถาปนิก ในกลุ่มที่ 1 โดยรวมแล้ว มีการคำนึงถึงลักษณะต่างๆของลูกค้า มากกว่าสถาปนิกในกลุ่มที่ 2 และ 3 อันเนื่องมาจาก สถาปนิกกลุ่มนี้ส่วนใหญ่เป็นสถาปนิกที่ยังมีประสบการณ์น้อย มีความเสี่ยงที่เกิดจากลูกค้ามากกว่าเนื่องจากลูกค้าส่วนมากจะเห็นว่ายังเด็ก ความเกรงใจจะน้อยกว่าสถาปนิกในกลุ่มที่ 2 และ 3 และการทำงานของสถาปนิกในกลุ่มที่ 1 ไม่ได้เป็นรูปแบบบริษัทชัดเจน โอกาสที่ลูกค้าจะโกงได้ก็จะมากกว่า ดังนั้นจึงต้องระวังมากกว่า

ลูกค้าที่เป็นหน่วยราชการ

การทำงานกับหน่วยงานราชการนั้นมีสิ่งที่จะต้องคำนึงถึงที่มีผลกระทบในการคิดค่าบริการวิชาชีพ ดังนี้ ตารางที่ 5.17 ปัจจัยที่มีผลในการคิดค่าบริการในการทำงานกับหน่วยราชการที่สถาปนิกคิดว่าควรคำนึงถึง

ควรคำนึงถึง	กลุ่มที่ 1	(%)	กลุ่มที่ 2	(%)	กลุ่มที่ 3	(%)
ความล่าช้าในการตัดสินใจขององค์กร	9	90	7	50.00	4	26.66
ความล่าช้าในเวลากาลงมือก่อสร้าง	2	20	2	14.28	2	13.33
ความโปร่งใสในโอกาสที่จะได้งาน	8	80	10	71.42	8	53.33
ความเสี่ยงด้านการล้มเลิกโครงการ	1	10	2	14.28	3	20.00
วิธีการเบิกจ่ายเงินค่าบริการ	7	70	8	53.33	4	26.66
ต้นทุนในการเตรียมการเสนอมผลงาน	4	40	6	42.86	3	20.00

สถาปนิกในกลุ่มที่ 1 และ 2 เห็นว่า ความล่าช้าในการตัดสินใจขององค์กรราชการเป็นปัจจัยที่มีผลมากที่สุด รองลงมา คือ ความโปร่งใสในโอกาสที่จะได้งาน และวิธีการเบิกจ่ายเงินค่าบริการ ความล่าช้ามีผลในแง่ของการทำงานและเกิดการแก้ไขแบบผ่านกระบวนการหลายขั้นตอนทำให้เสียเวลากว่าที่ควรเกิดค่าใช้จ่ายที่เพิ่มขึ้น

สถาปนิกในกลุ่มที่ 3 เห็นว่า ความโปร่งใสที่จะได้งานมีผลมากที่สุด เหตุที่ไม่คิดค่าความล่าช้าในการตัดสินใจขององค์กรนั้นมีผล ผู้วิจัยมีความเห็นว่า อาจจะเนื่องมาจากว่า สถาปนิกกลุ่มนี้มีประสบการณ์การทำงานมาก มีการเผื่อและพิจารณาผลกระทบต่องานเอาไว้แล้ว จึงไม่มีผล แต่สถาปนิกในกลุ่มที่ 1 และ 2 อาจจะไม่มีการพิจารณาพอในการที่จะเผื่อในเรื่องนี้เอาไว้

จะเห็นได้ว่า ความเสี่ยงในการล้มเลิกโครงการ และ ความล่าช้าในการก่อสร้างมีผลกระทบน้อยเมื่อเทียบกับเรื่องอื่นๆ อาจจะเนื่องมาจากว่า งานราชการเป็นงานที่มีการเบิกจ่ายงบประมาณแน่นอนดังนั้น มีความแน่นอนในการทำโครงการค่อนข้างสูง ถึงแม้ว่าจะช้าบ้าง

สถาปนิกท่านหนึ่งในกลุ่ม 2 มีความเห็นว่า สิ่งที่ต้องพิจารณาในการคิดค่าบริการวิชาชีพให้หน่วยงานราชการ คือ พิจารณา Term of Reference (TOR) ว่ามีการกำหนดเงื่อนไขอย่างไร

อัตราการคิดค่าบริการของทางราชการ

สถาปนิกในกลุ่ม 2 ที่ได้ทำงานราชการ หรือเกี่ยวข้องกับราชการให้ความเห็นถึงความเหมาะสมในการคิดค่าบริการจากหน่วยงานราชการว่า ค่าบริการราชการต่ำมาก เมื่อเทียบกับความรับผิดชอบ และขอบเขตงานที่ทำ ควรจะมีวิธีการคิดตามอัตราของทางสมาคมสถาปนิกฯ หรือไม่ควรต่ำกว่า 3 เปอร์เซ็นต์ และค่าบริการในโครงการที่ต่างกันก็ไม่ควรจะเท่ากัน ควรจะให้โอกาสสถาปนิกเป็นผู้เสนอค่าบริการเหมือนเอกชน

สถาปนิกในกลุ่ม 3 เห็นว่า ไม่มีความยุติธรรม เป็นค่าบริการที่ต่ำมาก ควรปรับให้เท่ากับหรือใกล้เคียงกับของเอกชน แต่คงต้องไปปรับปรุงที่ระเบียบสำนักนายก สถาปนิกท่านหนึ่งให้ความเห็นว่า งานราชการลักษณะงานมีขอบเขต และเป้าหมายของงานชัดเจน

ศูนย์วิทยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ลูกค้าเอกชน

ตารางที่ 5.18 ปัจจัยที่มีผลในการคิดค่าบริการในการทำงานกับหน่วยงานเอกชนที่สถาปนิกท่านคิดว่าควรคำนึงถึง

ควรคำนึงถึง	กลุ่มที่ 1	(%)	กลุ่มที่ 2	(%)	กลุ่มที่ 3	(%)
การตัดสินใจในระบบขององค์กร	7	70	4	28.57	4	26.66
ลักษณะวัฒนธรรมในองค์กร	5	50	9	64.25	6	40.00
จำนวนผู้แข่งขันในการเสนองาน	4	40	6	42.86	5	33.33
ความคาดหวังของลูกค้าต่อสถาปนิก	5	50	4	28.57	7	46.66
ค่าธรรมเนียมประกอบการขออนุญาตก่อสร้าง	3	30	1	7.14	4	26.66
ความเสี่ยงด้านการล้มเลิกโครงการ	8	80	10	71.42	9	60.00
วิธีการเบิกจ่ายค่าบริการ	6	60	6	42.86	8	53.33
เป้าหมายของลูกค้าในการคัดเลือกสถาปนิก	1	10	4	28.57	7	46.66
ความสัมพันธ์ของลูกค้ากับสถาปนิก	6	60	5	35.71	9	60.00
ต้นทุนในการเตรียมการเสนองาน	7	70	6	42.86	7	46.66

จะเห็นว่า สถาปนิกในกลุ่มที่ 1 คำนึงถึง ความเสี่ยงในการล้มเลิกโครงการ ค่อนข้างมากที่สุด คือลูกค้าลองเอามาให้ศึกษาดู หรือไม่ได้ต้องการทำโครงการจริงจัง ลูกค้าประเภทนี้มีค่อนข้างมากเนื่องจาก ประสิทธิภาพการทำงานยังน้อย ดังนั้น จะมีลูกค้าหลากหลายประเภททั้งที่ดี และไม่ดี มากกว่า สถาปนิกในกลุ่มที่ 2 และ 3

สถาปนิกในกลุ่มที่ 2 และ 3 คำนึงถึงความเสี่ยงในการล้มเลิกโครงการมากที่สุด เนื่องจาก การล้มเลิกโครงการนั้น เป็นสิ่งที่เกิดขึ้นจากปัจจัยหลายๆตัว นอกจากลักษณะลูกค้า เช่น สภาพเศรษฐกิจ การเมือง สังคม ซึ่งไม่สามารถที่จะควบคุมได้

จะเห็นได้ว่า ปัจจัยที่มีผลในการคิดค่าบริการของหน่วยงานราชการและเอกชนก็มีความแตกต่างกัน ราชการความเสี่ยงในการล้มเลิกโครงการจะน้อยที่สุดในขณะที่ของเอกชนจะมากที่สุด

คุณสมบัติของสถาปนิก

ตารางที่ 5.19 สถาปนิกคิดว่าคุณสมบัติส่วนตัวของสถาปนิกมีผลกระทบในการคิดค่าบริการหรือไม่

คุณสมบัติของสถาปนิก	กลุ่มที่ 1	(%)	กลุ่มที่ 2	(%)	กลุ่มที่ 3	(%)
มีผล	8	80	14	100	10	66.66
ไม่มีผล	2	20	0	0	4	26.66

สถาปนิกส่วนใหญ่ (มากกว่า 65 เปอร์เซ็นต์) เห็นว่า คุณสมบัติของสถาปนิกมีผลกระทบในการคิดค่าบริการ

โดยมีรายละเอียดเกี่ยวกับคุณสมบัติของสถาปนิกที่มีผลกระทบในการคิดค่าบริการทั้งในมุมมองที่สถาปนิกคิดว่าลูกค้าจะให้ความสำคัญ และที่สถาปนิก คำนึงถึงตนเอง ดังนี้

สถาปนิกคิดว่า ลูกค้ำพิจารณาคุณสมบัติของสถาปนิก ในด้านต่อไปนี้ในการเลือกจ้างสถาปนิก คือ

โดยที่	4 - 3.5	อยู่ในระดับ	> 80 % หรือ คำนึงถึงมากที่สุด หรือ มีผลกระทบมากที่สุด
	2.5 - 3.49	อยู่ในระดับ	51 - 80 % หรือ คำนึงถึงมาก หรือ มีผลกระทบมาก
	1.5 - 2.49	อยู่ในระดับ	31 - 50 % หรือ คำนึงถึงปานกลาง หรือ มีผลกระทบปานกลาง
	น้อยกว่า 1.5	อยู่ในระดับ	< 30 % หรือ คำนึงถึงน้อย หรือ มีผลกระทบน้อย

ตารางที่ 5.20 คุณสมบัติของสถาปนิกที่ ลูกค้ำพิจารณา ในการเลือกจ้าง ในมุมมองของสถาปนิก

คุณสมบัติ	กลุ่มที่ 1	กลุ่มที่ 2	กลุ่มที่ 3
ประสบการณ์ในการทำโครงการประเภทนั้นๆ	3.6	3.71	3.66
ความรู้ ความสามารถ ทักษะในการทำงานของท่าน	3.7	3.64	3.60
จำนวนสถาปนิกที่ต้องให้บริการในโครงการนั้นๆ	1.7	1.64	2.06
ระดับใบอนุญาตประกอบวิชาชีพ	1.5	1.57	1.87
ชื่อเสียง การเป็นที่ยอมรับในวงการสถาปัตยกรรม	2.9	2.71	3.27
ตำแหน่งหรือจุดยืนของสถาปนิกในวงการ	2.0	2.21	2.34
ลักษณะการทำงานและการให้บริการของสถาปนิก	3.2	3.64	3.14
ภูมิหลัง การศึกษา และครอบครัวของสถาปนิก	1.6	1.79	1.94
ภาพลักษณ์ของบริษัท	3.0	2.93	2.94
ลักษณะ รูปแบบองค์กร ที่สถาปนิกทำงานอยู่	2.3	2.43	2.14
ความน่าเชื่อถือ ความรับผิดชอบของสถาปนิก	3.6	4.00	3.46

สถาปนิกในกลุ่มที่ 1 จำนวน 2 คน เห็นว่า ภูมิหลังการศึกษา และครอบครัวของสถาปนิกไม่มีผลในการที่ลูกค้ำพิจารณาในการเลือกจ้าง สถาปนิก และมีสถาปนิก ที่คิดว่าระดับใบอนุญาตประกอบวิชาชีพ และ ลักษณะรูปแบบองค์กรที่สถาปนิกทำงานอยู่ ไม่มีผลในการเลือกจ้างอีกอย่างละ 1 คน

สถาปนิกทั้ง 3 กลุ่ม คิดว่า ลูกค้ำพิจารณา ประสบการณ์ในการทำโครงการประเภทนั้นๆ ความรู้ ความสามารถ ทักษะในการทำงานของสถาปนิกอยู่ในระดับมากที่สุด ซึ่งผู้วิจัยเห็นว่า คุณสมบัติเหล่านี้เป็นคุณสมบัติสำคัญที่จะทำให้งานออกมาดี มีคุณภาพ ลูกค้ำจึงพิจารณามากที่สุด

ในขณะที่สถาปนิกในกลุ่ม 2 ทุกคนคิดว่า ความน่าเชื่อถือของสถาปนิกมีผลในการว่าจ้าง เนื่องจากสถาปนิกในกลุ่มนี้ ส่วนมากมีประสบการณ์การทำงานพอสมควร ลูกค้ำย่อมรู้ว่ามีความสามารถ ในการที่จะเลือกสถาปนิกในการทำงานนั้น จึงมองดูที่ความน่าเชื่อถือ และความรับผิดชอบของสถาปนิกเป็นเกณฑ์สำคัญ ในการเลือก เพราะไม่สามารถวัดจากสิ่งอื่นๆ ได้ชัดเจนเหมือนสถาปนิกในกลุ่มที่ 3 ที่เป็นสถาปนิกที่อยู่ในวิชาชีพ

มานาน มีแนวทางการทำงาน ลักษณะงาน ที่ชัดเจน หรือมีชื่อเสียง ผลงานมาก ซึ่งเป็นตัวบอกถึงความรับผิดชอบอยู่แล้ว

สถาปนิกท่านหนึ่งในกลุ่ม 2 ให้ความเห็นว่า ขนาดของบริษัท และส่วนสนับสนุนการทำงานของสถาปนิก ลูกค้าจะคำนึงถึงต่อเมื่องานของเขาเป็นงานใหญ่ ที่ต้องการใช้สถาปนิกจำนวนมากในการทำงานจริงๆ ในทางกลับกัน สถาปนิกพิจารณาคุณสมบัติต่อไปนี้ของตนเอง ว่ามีผลในการคิดค่าบริการวิชาชีพกับลูกค้า ดังนี้

ตารางที่ 5.21 คุณสมบัติของสถาปนิกที่ สถาปนิกคิดว่ามีผลต่อการคำนึงถึงในการคิดค่าบริการวิชาชีพของท่าน

คุณสมบัติ	กลุ่มที่ 1	กลุ่มที่ 2	กลุ่มที่ 3
ประสบการณ์ในการทำโครงการประเภทนั้นๆ	3.2	3.61	3.21
ความรู้ ความสามารถ ทักษะในการทำงานของท่าน	3.5	3.53	3.36
จำนวนสถาปนิกที่ต้องให้บริการในโครงการนั้นๆ	2.7	1.92	2.50
ระดับใบอนุญาตประกอบวิชาชีพ	1.5	1.46	1.64
ชื่อเสียง การเป็นที่ยอมรับในวงการสถาปัตยกรรม	2.0	2.46	2.73
ตำแหน่งหรือจุดยืนของสถาปนิกในวงการ	2.4	2.00	2.34
ลักษณะการทำงานและการให้บริการของสถาปนิก	3.4	3.07	2.93
ภูมิลำเนา การศึกษา และครอบครัวของสถาปนิก	1.4	1.15	1.86
ภาพลักษณ์ของบริษัท	2.2	2.69	2.71
ลักษณะ รูปแบบองค์กร ที่สถาปนิกทำงานอยู่	2.9	1.77	2.00
ความน่าเชื่อถือ ความรับผิดชอบของสถาปนิก	3.2	4.00	3.29

สถาปนิก ทั้ง 3 กลุ่ม คิดว่า ประสบการณ์ในการทำโครงการประเภทนั้นๆ และ ความรู้ ความสามารถ ทักษะในการทำงานของตนเองมีผลในการคิดค่าบริการวิชาชีพอยู่ในระดับมากที่สุดและมากกว่าคุณสมบัติอื่นๆ เช่นเดียวกัน และสถาปนิกในกลุ่มที่ 2 ทุกคนเห็นว่า ความน่าเชื่อถือ ความรับผิดชอบของสถาปนิก เป็นคุณสมบัติที่ทำให้ได้งานมากที่สุด

ระดับใบอนุญาตประกอบวิชาชีพมีผลน้อย เนื่องจาก ลูกค้าที่ต้องการงานที่ต้องใช้ผู้มีใบประกอบวิชาชีพสูงทำงาน มักเป็นโครงการขนาดใหญ่ ซึ่งรู้ว่า ควรจะต้องว่าจ้างสถาปนิกลักษณะใดอยู่แล้ว

ลักษณะและประเภทโครงการ

สถานีที่ตอบแบบสอบถาม มีการให้บริการวิชาชีพ ในโครงการลักษณะดังต่อไปนี้
 ตารางที่ 5.22 แสดง ลักษณะโครงการที่สถานีให้บริการในแต่ละกลุ่ม

โดยที่	4 - 3.5	อยู่ในระดับ	> 80 % หรือ คำนึงถึงมากที่สุด หรือ มีผลกระทบมากที่สุด
	2.5 - 3.49	อยู่ในระดับ	51 - 80 % หรือ คำนึงถึงมาก หรือ มีผลกระทบมาก
	1.5 - 2.49	อยู่ในระดับ	31 - 50 % หรือ คำนึงถึงปานกลาง หรือ มีผลกระทบปานกลาง
	น้อยกว่า 1.5	อยู่ในระดับ	< 30 % หรือ คำนึงถึงน้อย หรือ มีผลกระทบน้อย

ประเภทโครงการหรืออาคาร	กลุ่มที่ 1	(%)	กลุ่มที่ 2	(%)	กลุ่มที่ 3	(%)
ประเภทที่ 1	9	90	8	57.14	12	80.00
ประเภทที่ 2	0	0	7	50.00	6	40.00
ประเภทที่ 3	9	90	13	92.85	14	93.33
ประเภทที่ 4	5	50	13	92.85	13	86.66
ประเภทที่ 5	7	70	13	92.85	14	93.33
ประเภทที่ 6	6	60	12	85.71	13	93.33

ประเภทที่ 1 คือ ออกแบบตกแต่งภายใน

ประเภทที่ 2 คือ ออกแบบ พิพิธภัณฑสถาน ออนุสาวรีย์ อาคารอนุสรณ์ที่มีแบบแผนวิจิตร อาคารทางศาสนา

ประเภทที่ 3 คือ บ้านพักอาศัย อาคารประเภทโรงเรียนสถาบันชั้นเรียนหลายอาคาร

ประเภทที่ 4 คือ โรงพยาบาล อาคารห้องปฏิบัติการ รัฐสภา ศาลาท้องถิ่น วิทยาลัย มหาวิทยาลัย หอสมุด โรงแรม ธนาคาร อาคาร
ชุดพักอาศัย โรงภาพยนตร์ สนามกีฬาในร่ม

ประเภทที่ 5 คือ สำนักงาน ห้างสรรพสินค้า สถานที่กักกัน สถานพักฟื้น หอพัก โรงเรียน โรงงานอุตสาหกรรม สถานบริการรถยนต์

ประเภทที่ 6 คือ อิมจันทร์ โรงพัสดุ คลังสินค้า อาคารจอดรถ ห้องแถว ตลาด

จะเห็นว่า สถานีในกลุ่ม 2 และ 3 จะมีการให้บริการ งานประเภทที่ 3 4 5 และ 6 มากกว่า ในกลุ่มที่ 1 เพราะ เป็นงานที่ต้องการประสบการณ์ในการทำงานมากกว่า

ลักษณะของประเภทอาคารที่ต่างกัน มีผลในการคิดค่าบริการวิชาชีพ ดังนี้
ตารางที่ 5.23 แสดงคุณสมบัติของโครงการที่มีผลหรือที่สถาปนิกคำนึงถึง ในการคิดค่าบริการวิชาชีพ

คุณสมบัติ	กลุ่มที่ 1	กลุ่มที่ 2	กลุ่มที่ 3
ความซับซ้อนของการใช้งานอาคาร	3.6	3.00	2.74
ความซับซ้อนของระบบประกอบอาคารต่างๆ	3.5	3.07	2.80
ต้องใช้ความรู้พิเศษ เช่น การประหยัดพลังงาน	3.4	2.28	2.14
ความซับซ้อนของเทคโนโลยีที่ใช้ในการก่อสร้าง	2.7	2.57	2.34
มีความเสี่ยงในการให้บริการที่ต่างกัน	3.1	2.21	2.07
ต้องมีการประสานงานกับผู้ร่วมงานหลายคน	2.6	2.64	2.34
ความละเอียดของการออกแบบ	3.1	2.86	2.40
คุณค่าของงานต่อเจ้าของ หรือสังคม	2.1	2.36	2.20

ความซับซ้อนของการใช้งานอาคาร และระบบประกอบอาคาร มีผลสำคัญที่ทำให้เกิดความแตกต่างในการคิดค่าบริการวิชาชีพมากที่สุด และจากตารางสามารถสรุปได้ว่า สถาปนิกทั้ง 3 กลุ่ม คิดว่าคุณสมบัติของโครงการที่ต่างกัน มีผลกระทบต่อการคิดค่าบริการวิชาชีพที่ต่างกัน

พื้นที่โครงการ

ตารางที่ 5.24 สถาปนิกเห็นว่า พื้นที่โครงการมีผลทำให้เกิดความแตกต่างในการคิดค่าบริการ คือ

พื้นที่และค่าบริการ	กลุ่มที่ 1	(%)	กลุ่มที่ 2	(%)	กลุ่มที่ 3	(%)
ค่าบริการเพิ่มขึ้นเมื่อพื้นที่เพิ่มขึ้น	10	100	8	57.14	7	46.66
ค่าบริการลดลงเมื่อพื้นที่ลดลง	1	10	5	64.25	4	28.57

โดยรวมแล้ว สถาปนิกทั้ง 3 กลุ่ม มีความเห็นว่า ค่าบริการวิชาชีพจะเพิ่มขึ้นเมื่อพื้นที่อาคารเพิ่มขึ้น โดยสถาปนิกในกลุ่มที่ 1 คิดว่า ค่าบริการเพิ่มขึ้น เมื่อพื้นที่เพิ่มขึ้น ในโครงการประเภท ที่อยู่อาศัย อาคารที่มีการใช้งานซับซ้อน งานตกแต่งภายใน และค่าบริการลดลงเมื่อ เป็นอาคารที่มีการทำซ้ำกัน สถาปนิกกลุ่มที่ 2 คิดว่า ค่าบริการจะเพิ่มขึ้นในกรณีของตัวเงิน และจะลดลงในกรณีมองเป็นตัวแปรเริ่มต้นจากค่าก่อสร้าง

สถาปนิกกลุ่มที่ 3 เห็นว่า ค่าบริการจะเพิ่มขึ้น หรือลดลงแล้วแต่ชนิดของโครงการ รายละเอียด และความลับซับซ้อน เช่น โรงงาน หากไม่มีรายละเอียดมาก ก็อาจจะลดลง แต่ถ้ายากและมีรายละเอียดมาก ก็ต้องเพิ่มขึ้น เป็นต้น

ระยะเวลาในการทำโครงการ

ตารางที่ 5.25 สถาปนิกเห็นว่า ระยะเวลาในการทำงานที่จำกัดมีผลต่อค่าบริการ คือ

ระยะเวลาการทำงาน	กลุ่มที่ 1	(%)	กลุ่มที่ 2	(%)	กลุ่มที่ 3	(%)
มีผล	8	80	9	64.25	10	66.66
ไม่มีผล	2	20	5	35.71	5	33.34

สถาปนิกโดยส่วนใหญ่ คิดว่า ระยะเวลาที่มีผลต่อค่าบริการในโครงการ

โดยสถาปนิกในกลุ่มที่ 1 คิดว่าเวลาที่มีผลในการทำงานเนื่องจาก เวลาที่เพิ่มขึ้นเป็นค่าใช้จ่ายที่เพิ่มขึ้น หรือเวลาที่สั้นลงทำให้ได้รับค่าบริการเร็วขึ้น แต่ต้องมีการหาข้อมูล และการตัดสินใจที่เร็วขึ้น

สถาปนิกกลุ่ม 2 เห็นว่าเวลาจะมีผลต่อค่าบริการในกรณีทำงานเร่งมาก และต้องมีการจ่ายค่าล่วงเวลาในการทำงาน จะทำให้ค่าใช้จ่ายเพิ่มขึ้น ซึ่ง ค่าบริการก็จะเพิ่มตามด้วย สถาปนิกที่เห็นว่าไม่มีผลเนื่องจากมองว่า ถ้างานเร่งทำให้เสร็จงานเร็ว ก็ประหยัดค่าใช้จ่ายส่วนกลางที่ลดลงไปในเวลาการทำงานที่ลดลง

สถาปนิกกลุ่ม 3 เห็นว่าจะมีผลก็ต่อเมื่อ ต้องมีการคิดค่าใช้จ่ายล่วงเวลา และ อาจจะทำให้เสียโอกาสในการทำงานอื่นๆไป ในบางครั้ง

ค่าใช้จ่ายในการทำโครงการ

ในการทำงาน มีค่าใช้จ่ายเข้ามาเกี่ยวข้องมากมาย สถาปนิกแต่ละคนค่านึงถึง ค่าใช้จ่ายในการทำงาน แตกต่างกันไป ดังเห็นจากตารางนี้

ตารางที่ 5.26 สถาปนิกค่านึงถึงค่าใช้จ่ายต่อไปนี้ในการให้บริการ

ควรคำนึงถึง	กลุ่มที่ 1	(%)	กลุ่มที่ 2	(%)	กลุ่มที่ 3	(%)
<u>ค่าใช้จ่ายโดยตรงของโครงการ</u>						
ค่าพิมพ์แบบ แนวความคิด และแบบสุดท้าย	9	90	11	78.57	11	73.34
ค่าเตรียมการประมาณราคากลาง	2	20	10	71.42	7	46.66
ค่าสำรวจและ วิเคราะห์สถานที่ก่อสร้าง	6	60	6	42.86	10	66.66
ค่าประกันวิชาชีพ	2	20	0	0	2	13.33
ค่าธรรมเนียมในการติดต่องานต่างๆ	5	50	2	14.28	4	26.66
ค่าความรับผิด(Liability)ตลอดอายุโครงการ	5	50	1	7.14	7	46.66
ค่าเดินทาง ติดต่องานระหว่างการทำงาน						
ค่าโทรศัพท์ ค่า fax. ค่าไปรษณีย์ต่างๆ	6	60	9	64.25	9	60.00
ค่าวัสดุอุปกรณ์ เครื่องเขียน ประกอบ	7	70	5	35.71	7	46.66

ควรวำเนง	กลุ่มที่ 1	(%)	กลุ่มที่ 2	(%)	กลุ่มที่ 3	(%)
เงินเดือนพนักงานที่เกี่ยวข้องกับโครงการ และสวัสดิการ เบี้ยเลี้ยง ของพนักงานนั้น	6	60	10	71.42	10	66.66
ค่าเดินทาง ที่พัก เบี้ยเลี้ยง	6	60	11	78.57	11	73.34
ค่าใช้จ่ายในการวิเคราะห์โครงการ	3	30	5	35.71	6	40.00
ค่าบริการอื่นๆที่ถูกคำร้องขอ	3	30	5	35.71	6	40.00
ค่าความคิด	7	70	6	42.86	5	33.33
ค่าทำหุ่นจำลอง การเตรียมการนำเสนองาน	8	80	9	64.25	10	66.66
ค่าถ่ายเอกสาร ค่าเอกสารประกอบต่างๆ	6	60	5	35.71	9	60.00
<u>ค่าใช้จ่ายทางอ้อม (Overhead/ indirect expense)</u>						
ค่าเช่าอาคารสำนักงาน ยาม สาธารณูปโภค	5	50	8	57.14	10	66.66
ค่าวัสดุอุปกรณ์ เครื่องเขียน กระดาษทั่วไป	8	80	9	64.25	9	60.00
ค่าถ่ายเอกสารทั่วไปในสำนักงาน	7	70	7	50.00	9	60.00
ค่าเครื่องคอมพิวเตอร์ ค่าโปรแกรมคอมพิวเตอร์	5	50	7	50.00	9	60.00
เงินเดือนผู้ที่ทำงานส่วนกลาง	4	40	10	71.42	8	53.33
ค่าสวัสดิการ ลาป่วย ลากิจ ผลประโยชน์อื่นๆ	3	30	4	28.57	8	53.33
ค่าเดินทาง ที่พัก เบี้ยเลี้ยง ในการติดต่อทั่วไป	5	50	6	42.86	8	53.33
ค่าทำการตลาด	0	0	4	28.57	4	26.66
ค่าฝึกอบรมพนักงานต่างๆในและนอกสถานที่	2	20	4	28.57	4	26.66
ค่าความเสี่ยงในการดำเนินงานสำนักงาน	1	10	0	0	3	20.00
ค่าไปรษณีย์ การเดินทางทั่วไปในสำนักงาน	5	50	6	42.86	5	33.33
ค่าภาษี ค่าเสื่อมอาคาร อุปกรณ์ เครื่องมือ	4	40	8	57.14	7	46.66
ค่าดอกเบียเงินกู้	2	20	2	14.28	2	13.33
ค่าเบี้ยประกันภัย	2	20	2	14.28	2	13.33
ค่าใบอนุญาตวิชาชีพ	2	20	2	14.28	2	13.33
ค่านั่งสือ นิตยสารประกอบในการทำงาน	5	50	7	50.00	9	60.00
<u>ค่าใช้จ่ายภายนอกสำนักงาน</u>						
ค่าบริการที่ปรึกษาอื่นๆที่ใช้ในการบริการ	6	60	7	50.00	7	46.66
ค่าบริการในการอำนวยความสะดวกการทำงาน	5	50	4	28.57	6	40.00
ค่าความเสี่ยงในการทำโครงการ	2	20	0	0	2	13.33

ค่าใช้จ่ายของสถาปนิกของแต่ละคนแตกต่างกันไป แล้วแต่รูปแบบการดำเนินงานบริษัท

ค่าใช้จ่ายที่สถาปนิกในกลุ่มที่ 1 คิดแยกต่างหาก ไม่ได้รวมอยู่ในค่าบริการ คือ ค่าหุ่นจำลองที่ไม่ใช่ mass model หรือหุ่นจำลองที่ใช้ในการขาย ค่ารูปทัศนียภาพ ค่าธรรมเนียมในการติดต่องานราชการ ค่าที่ปรึกษาพิเศษ ในการทำงาน

สถาปนิกกลุ่ม 2 คิดค่าใช้จ่ายในด้าน ค่าสำรวจสถานที่ ประมาณราคากลาง ค่ารูปทัศนียภาพ หุ่นจำลองละเอียด ค่าจ้างที่ปรึกษาพิเศษ ค่าทดสอบวัสดุต่างๆ ค่าเดินทางที่พักในต่างจังหวัดหรือต่างประเทศ ค่าธรรมเนียมในการขออนุญาตต่างๆ กับทางราชการ และค่าใช้จ่ายอื่นๆ ที่นอกเหนือจากสัญญา หรือที่ไม่ได้นำมาคิดในการคิดค่าบริการวิชาชีพอื่นๆ

สถาปนิกกลุ่ม 3 คิด ค่าธรรมเนียมในการขออนุญาตก่อสร้าง ค่าเดินทางค่าที่พักในต่างจังหวัด หรือต่างประเทศ ค่าสำรวจดิน การสำรวจต่างๆ ค่าควบคุมงานก่อสร้าง ค่ารูปทัศนียภาพ หรือแบบจำลองเพื่อการทำการตลาด ค่าพิมพ์แบบเพิ่มเติม ค่าที่ปรึกษาพิเศษ ค่าบริการตกแต่งภายใน และค่าใช้จ่ายอื่นๆ ที่ไม่ได้รวมอยู่ในขอบเขตการทำงาน

สภาวะเศรษฐกิจ

สถาปนิกกลุ่มที่ 1 ส่วนใหญ่เห็นว่า สภาวะเศรษฐกิจมีผลในการคิดค่าบริการ เพราะ การแข่งขันกันสูงขึ้น เกิดการลดราคาค่าบริการเพื่อให้ได้งาน ทำให้สถาปนิกลดคุณค่าตัวเองลง ส่งผลในการยอมรับของสังคมในระยะยาว และลูกค้ามีอำนาจต่อรองมากขึ้น ในขณะที่รายได้ลดลง ดังนั้นสถาปนิกก็ได้ค่าแบบลดลง

สถาปนิกกลุ่ม 2 สถาปนิกท่านหนึ่งให้ความเห็นว่า งานมีขนาดเล็กลง ทำให้การคิดค่าบริการวิชาชีพที่เป็นแบบเปอร์เซ็นต์ก่อสร้างมีความไม่คุ้มค่ากับการทำงาน หรือต้องลดผลกำไรให้น้อยลงเพื่อให้ลูกค้ารับค่าบริการได้ เนื่องจากในสภาวะนี้ลูกค้าเป็นผู้ที่มีอำนาจต่อรองมากกว่า จะได้ดำเนินงานบริษัทต่อไป คือ มีเงินหมุนเวียนในบริษัทต่อไป แต่ถ้ากรณีนี้ที่ค่าบริการต่ำมากก็จะไม่รับ ซึ่งต้องแล้วแต่การเจรจาต่อรองระหว่างสถาปนิกและลูกค้า สถาปนิกอีกท่านให้ความเห็นว่า ต้นทุนในการทำงานมีแนวโน้มสูงขึ้น แต่ค่าบริการที่ได้รับกลับต่ำลงสวนทางกัน

สถาปนิกกลุ่ม 3 เห็นว่าภาวะเศรษฐกิจ มีผลทำให้โครงการน้อยลง อุปสงค์ อุปทานในตลาดเปลี่ยนไป ทำให้อำนาจการต่อรองเป็นของลูกค้า และงานมีขนาดเล็กลงค่าบริการก็จะน้อยลงด้วย

ความเสี่ยง

สถาปนิกเห็นว่า ความเสี่ยงที่ต้องคำนึงถึงในการคิดค่าบริการวิชาชีพ **ขึ้นอยู่กับปัจจัย** ต่อไปนี้

ตารางที่ 5.27 ความเสี่ยงที่ต้องคำนึงถึงในการคิดค่าบริการวิชาชีพ

ควรคำนึงถึง	กลุ่มที่ 1	(%)	กลุ่มที่ 2	(%)	กลุ่มที่ 3	(%)
ลักษณะบริษัท ประสบการณ์ ความสามารถ ของบุคลากรในการทำงานของเจ้าของหรือลูกค้า	4	40	4	28.57	3	20.00
ลักษณะบริษัท ประสบการณ์ ความสามารถ ของบุคลากรในการทำงานของสถาปนิก	3	30	2	14.28	0	0
ประเภทของลูกค้า(ประวัติ ลักษณะองค์กร ฯลฯ)	10	100	11	78.57	10	66.66
ลักษณะโครงการ ที่ตั้ง ขนาดโครงการ ระดับโครงการ ความยาก	5	50	8	57.14	4	26.66
ลักษณะของสัญญา ความรับผิดชอบ ขอบเขตการทำงาน	6	60	7	50.00	8	53.33
ภาวะเศรษฐกิจ	5	50	7	50.00	5	33.33
ค่าใช้จ่ายที่ต้องใช้ในการเสนองานในตอนแรก	1	10	5	35.71	4	26.66
ประวัติความเป็นมาของโครงการ	3	30	3	21.43	3	20.00
งบประมาณ เวลาที่จำกัด	6	60	6	42.86	5	33.33
ภาวะทางการเมือง	2	20	3	21.43	2	13.33
ข้อกำหนดด้านกฎหมายควบคุมอาคาร	4	40	5	35.71	3	20.00
สภาวะทางการเงินของลูกค้า	7	70	8	57.14	10	66.66

ความเสี่ยงที่สำคัญที่สุด คือ ประเภทของลูกค้า (ประวัติ ทัศนคติ ลักษณะองค์กร ฯลฯ) ในความเห็น
ของสถาปนิกทั้ง 3 กลุ่ม รองลงมาคือ สภาวะทางการเงินของลูกค้า ลักษณะของสัญญา ความรับผิดชอบ และ
ขอบเขตของงาน และภาวะเศรษฐกิจ ตามลำดับ

ผลกำไร

ตารางที่ 5.28 ผลกำไรที่สถาปนิกคำนึงถึงในการให้บริการวิชาชีพ

ควรคำนึงถึง	กลุ่มที่ 1	(9%)	กลุ่มที่ 2	(%)	กลุ่มที่ 3	(%)
ค่าบริการเป็นตัวเงิน	9	90	13	92.85	12	80.00
คุณค่าของงานต่อชุมชน	7	70	11	78.57	12	80.00
คุณค่าของงานต่อเจ้าของ	3	30	11	78.57	9	60.00
โอกาสที่จะได้งานในครั้งต่อไป	7	70	11	78.57	12	80.00
การสร้าง หรือรักษาความสัมพันธ์ที่มีกับลูกค้า	8	80	11	78.57	9	60.00
การรักษาตำแหน่ง และจุดยืนของ บริษัท / ท่านในวงการ	5	50	5	35.71	11	73.33
คุณค่าของงานต่อตัวท่านเอง (ความภูมิใจ ชื่อเสียง ผลงาน สนองความต้องการส่วนตัว)	6	60	10	71.42	11	73.33
ประสบการณ์ที่จะได้รับจากโครงการ	7	70	11	78.57	8	53.33

สถาปนิก ทั้ง 3 กลุ่มมีสถาปนิกที่ คำนึงถึง ผลกำไรในค่าบริการที่เป็นตัวเงินมากที่สุด เนื่องจากเงินก็คือ รายได้ที่จะเข้ามาทดแทนรายจ่ายที่เกิดขึ้นไปแล้วจึงมีความสำคัญ สถาปนิกในกลุ่มที่ 1 มีจำนวนสถาปนิกที่ คำนึงถึงคุณค่างานต่อเจ้าของน้อยที่สุด โดยที่จะเห็นว่ากลุ่มนี้จะคำนึงถึงผลประโยชน์ที่จะเกิดขึ้นกับตนเองมากกว่า ในขณะที่กลุ่มที่ 2 คือการรักษาตำแหน่งและจุดยืนของบริษัทในวงการสถาปนิกจะคำนึงถึงน้อยที่สุด และ สอดคล้องกับการจัดลำดับในตาราง 5.29 เพราะเนื่องจากเห็นประโยชน์ด้านอื่น ๆ มากกว่า และกลุ่มที่ 3 จะคำนึง ถึง ประสบการณ์ที่ได้จากโครงการน้อยที่สุดเนื่องจากมีประสบการณ์มากแล้ว

ตารางที่ 5.29 ลำดับความสำคัญของผลกำไรที่สถาปนิกคำนึงถึงในกลุ่มต่างๆจากคำนึงถึงมากที่สุดไปน้อยที่สุด

ปัจจัย	กลุ่มที่ 1	กลุ่มที่ 2	กลุ่มที่ 3
ค่าบริการที่เป็นตัวเงิน	1	4	1
ประสบการณ์ที่จะได้รับจากโครงการ	2	6	2
การสร้าง หรือรักษาความสัมพันธ์ที่มีกับลูกค้า	3	8	6
โอกาสที่จะได้งานในครั้งต่อไป	4	5	5
คุณค่าของงานต่อตัวท่านเอง (ความภูมิใจ ชื่อเสียง ผลงาน สนองความต้องการส่วนตัว)	4	3	2
การรักษาตำแหน่ง และจุดยืนของบริษัท / ท่านในวงการ	5	7	8
คุณค่าของงานต่อชุมชน	6	2	3
คุณค่าของงานต่อเจ้าของ	7	1	4

พบว่า สถาปนิกในกลุ่ม 1 คำนึงถึงค่าบริการเป็นตัวเงิน, ประสบการณ์ที่จะได้รับจากโครงการ, การสร้าง หรือรักษาความสัมพันธ์ที่มีกับลูกค้า, โอกาสที่จะได้งานในครั้งต่อไป และ คุณค่าของงานต่อตัวตนเอง (ความภูมิใจ ชื่อเสียง ผลงาน สนองความต้องการส่วนตัว) จากมากไปหาน้อยตามลำดับ จะเห็นว่า สถาปนิกในกลุ่มนี้ให้ความสำคัญกับประสบการณ์ที่จะได้รับในการทำงาน และการสร้างสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้าเพื่อโอกาสในการได้งานต่อไปในอนาคต และ เพื่อเป็นผลงาน ของตนเองมาก

สถาปนิกในกลุ่มที่ 2 ให้ความสำคัญ ถึงคุณค่าของงานที่เกิดขึ้น ทั้งกับเจ้าของ ชุมชน และตนเองมากที่สุด และค่าบริการที่เป็นตัวเงินรองลงมา ซึ่งแตกต่างกับกลุ่มที่ 3 ที่จะคำนึงถึงค่าบริการที่เป็นตัวเงินมากที่สุด รองลงมาคือ คุณค่าของงานต่อตนเอง ชุมชน และเจ้าของงาน เนื่องจาก สถาปนิกในกลุ่มที่ 3 มักเป็นสถาปนิกที่มีบริษัท ที่ก่อตั้งมานานแล้ว บริษัทมีขนาดใหญ่ หรือ ปานกลาง มีค่าใช้จ่ายในการทำงานมากกว่า สถาปนิกในกลุ่มที่ 2 จึงคำนึงถึง ค่าบริการที่เป็นตัวเงินมากกว่า สถาปนิกในกลุ่มที่ 2 และสถาปนิกทั้ง กลุ่มที่ 2 และ 3 มีประสบการณ์ในการทำงาน จะเห็นว่า งานที่ทำออกมาควรจะมีคุณค่ามากกว่า การทำงานเพื่อโอกาส หรือ ประสบการณ์

ถึงแม้ว่าสถาปนิกในกลุ่มที่ 1 จะคำนึงถึงผลกำไรที่เป็นตัวเงินมากที่สุดก็ตาม แต่สถาปนิกในกลุ่มนี้ก็ยังเป็นกลุ่มที่เป็นสถาปนิกอิสระ หรือบริษัทที่เพิ่งเริ่มก่อตั้ง ค่าใช้จ่ายมีไม่มากนัก ถึงแม้จะคิดค่าบริการวิชาชีพที่น้อย แต่ก็ยังครอบคลุมค่าใช้จ่ายในการทำงานอยู่ กรณีการคิดค่าบริการที่ต่ำกว่าอัตราทางสมาคมสถาปนิกฯ มากก็ยังมีอยู่ (และเนื่องมาจากปัจจัยอื่นๆอีกหลายปัจจัย)

ศูนย์วิทยพัทยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ส่วนที่ 5 เรียงลำดับความสำคัญของปัจจัยที่มีผลต่อการให้บริการวิชาชีพ

ปัจจัยที่มีผลกระทบต่อการคิดค่าบริการวิชาชีพที่สถาปนิกคำนึงถึง

สถาปนิกในกลุ่มตัวอย่างได้ทำการเรียงลำดับปัจจัยที่คิดว่ามีผลกระทบต่อการคิดค่าบริการวิชาชีพจากสำคัญมากที่สุด ไปยังน้อยที่สุด มีดังนี้

ตารางที่ 5.30 ลำดับความสำคัญของปัจจัยที่มีผลกระทบต่อในการคิดค่าบริการวิชาชีพ จากมากที่สุดไปน้อยที่สุด

ปัจจัย	กลุ่มที่ 1	กลุ่มที่ 2	กลุ่มที่ 3
ขอบเขตการทำงานที่ตกลงกับลูกค้า	1	2	1
ลักษณะและประเภทโครงการ	2	1	2
ขนาดและพื้นที่โครงการ	3	3	5
ความรับผิดชอบต่อโครงการ (Liability)	4	9	6
ค่าใช้จ่ายในการทำโครงการ	5	8	6
ระยะเวลาที่จำกัดของโครงการ	6	6	4
ประสบการณ์ ความรู้ ความสามารถของสถาปนิก	7	7	10
ลักษณะและประเภทลูกค้า	8	4	3
สถานที่ตั้งโครงการ	9	12	11
ความเสี่ยงในการทำโครงการนั้นๆ	10	5	7
ขนาดและลักษณะบริษัทของท่าน	11	10	8
คุณค่าของงานต่อสถาปนิกในแง่การสร้างผลงาน การทำการตลาด	12	14	12
คุณค่าของงานต่อสถาปนิกในแง่การสะสมประสบการณ์	12	15	15
สภาวะทางเศรษฐกิจในขณะนั้น	13	11	9
คุณค่าของงานต่อท่านในแง่ชื่อเสียง	14	13	13
คุณค่าของงานต่อเจ้าของ	15	14	14

จะเห็นว่า ลักษณะและประเภทโครงการ และ ขอบเขตการทำงานที่ตกลงกับลูกค้า เป็นปัจจัยหลัก 2 ปัจจัยแรกที่สถาปนิกทุกกลุ่ม คิดว่าสำคัญที่สุด ที่มีผลในการคิดค่าบริการวิชาชีพ ซึ่งปัจจัยทั้ง 2 ปัจจัยนี้ก็ เป็นปัจจัยหลักที่ทำให้เกิดความแตกต่างในการทำโครงการแต่ละโครงการ ว่าจะมีปริมาณเนื้องานมากน้อยเท่าใด มีความยากง่ายในการทำงานเท่าใด ต้องใช้เวลาในการทำงานเท่าใด ซึ่งจะเป็นที่มาของค่าใช้จ่ายที่จะเกิดขึ้น จึงเป็นผลให้สถาปนิกคำนึงถึง 2 ปัจจัยนี้เป็นอันดับแรก และตัวอัตราค่าบริการของทางสมาคมสถาปนิกสยามฯ ก็ได้กำหนด ประเภทโครงการไว้เป็นตัวแบ่งระดับค่าบริการอย่างชัดเจนอีกด้วย

สถาปนิกในกลุ่ม 1 และ 2 เห็นว่าขนาดและพื้นที่โครงการ มีความสำคัญเป็นอันดับ 3 เหมือนกัน และมากกว่า สถาปนิกในกลุ่ม 3

สถาปนิกกลุ่มที่ 2 และ 3 ให้ความสำคัญกับลักษณะประเภทลูกค้ำในอันดับที่ 4 และ 3 ตามลำดับ และให้ความสำคัญมากกว่าสถาปนิกกลุ่ม 1 ซึ่งผู้วิจัยเห็นว่า สถาปนิก กลุ่ม 2 และ 3 เป็นกลุ่มที่ทำงานมานานแล้ว พบเจอ ลูกค้ำหลากหลายแบบ ทำโครงการมาหลายลักษณะ ทำให้เห็นว่าความสำคัญของลักษณะลูกค้ำว่ามีผลใน กระทบต่อการคิดค่าบริการวิชาชีพมาก

ในแง่ คุณค่างานต่อสถาปนิก ในแง่การสะสมประสบการณ์ แง่ชื่อเสียง และแง่การสร้างผลงาน การทำ การตลาด และคุณค่าของงานต่อเจ้าของ จะอยู่ในกลุ่มที่อยู่ในลำดับสุดท้ายในสถาปนิกทุกกลุ่ม เนื่องมาจากว่า ปัจจุบันเป็นเรื่องของประโยชน์ในการทำงานที่ตัวสถาปนิกหรือเจ้าของจะได้รับ แต่เมื่อเทียบกับปัจจัยอื่นๆแล้ว ตัวนี้มีผลกระทบต่อการคิดค่าบริการน้อยกว่า เพราะเนื่องจากไม่ได้มีผลกระทบโดยตรงกับเนื้องาน หรือค่าใช้จ่าย ในการทำงานที่จะเพิ่มขึ้น หรือลดลง แต่เป็นความสำคัญในแง่จิตใจ และคุณค่าเมื่องานนั้นๆเสร็จเรียบร้อยแล้ว มากกว่า

สถาปนิกในกลุ่มที่ 1 จัดลำดับ ประสบการณ์ความรู้ความสามารถในการทำงานของสถาปนิกมีผลต่อ การคิดค่าบริการอยู่ในอันดับที่สูงกว่า สถาปนิกในกลุ่มที่ 2 และ 3 เช่นเดียวกับ คุณค่าของงานในแง่การสะสม ประสบการณ์ และการสร้างผลงาน การทำงานตลาด ผู้วิจัยเห็นว่าเนื่องมาจากว่า สถาปนิกในกลุ่ม 1 ยังมี ประสบการณ์ไม่มาก ดังนั้น การทำงานเพื่อสะสมประสบการณ์ และสร้างผลงานให้ตัวเองจึงมีความสำคัญใน การมีผลกระทบต่อการคิดค่าบริการวิชาชีพมากกว่าสถาปนิกในกลุ่ม 2 และ 3 เพราะอาจจะทำให้ยอมที่จะคิดค่า บริการวิชาชีพในอัตราที่ลูกค้ำต้องการเพื่อที่จะให้ได้โอกาสในการทำงานนั้นๆ

สถาปนิกในกลุ่มที่ 3 และ 2 คำนึงถึงภาวะเศรษฐกิจในขณะนั้น และความเสี่ยงในการทำงานนั้นๆ ว่ามี ผลต่อการคิดค่าบริการวิชาชีพมากกว่า สถาปนิก กลุ่ม 1

ค่าใช้จ่ายเป็นปัจจัยสำคัญในการคิดค่าบริการวิชาชีพในสถาปนิก กลุ่ม 1 มากกว่า สถาปนิกกลุ่ม 2 และ 3 อาจเพราะเนื่องจากสถาปนิกในกลุ่มที่ 1 รับงานได้ในปริมาณที่ไม่มาก เนื่องจากศักยภาพในการทำงาน น้อยกว่ากลุ่มที่ 2 และ 3 จึงต้องพิจารณาให้ครอบคลุมค่าใช้จ่ายในการทำงานให้มาก

สถาปนิกในกลุ่ม 1 ให้ความสำคัญในความรับผิดชอบต่อโครงการ (Liability) มากกว่าในกลุ่ม 2 และ 3 ผู้ วิจัยเห็นว่าเนื่องมาจากว่า ประสบการณ์ในการทำงานยังน้อยอยู่ จึงมีการคำนึงถึงความผิดพลาดที่อาจเกิดขึ้นใน การทำงานมากกว่า สถาปนิกกลุ่ม 2 และ 3 ที่ผ่านงานมามากกว่า

สถาปนิกในกลุ่ม 3 ให้ความสำคัญกับระยะเวลาการทำงานในโครงการอยู่ในลำดับ 4 ซึ่งมากกว่า สถาปนิกในกลุ่ม 2 และ 3 ที่อยู่ในลำดับ 6

สรุปได้ว่า นอกจากลักษณะและประเภทโครงการ และ ขอบเขตการทำงานที่ตกลงกับลูกค้ำ เป็นปัจจัย หลัก 2 ปัจจัยแรกที่สถาปนิกทุกกลุ่มให้ความสำคัญมากที่สุดแล้ว ปัจจัยอื่นๆ สถาปนิกแต่ละกลุ่มก็ให้ความสำคัญ แตกต่างกันไป

ใน ส่วนที่ 4 ก่อนหน้านี้ ได้มีการเก็บรวบรวมข้อมูลเกี่ยวกับ ปัจจัยที่มีผลกระทบต่อการคิดค่าบริการวิชาชีพของสถาปนิกในงานจริงที่สถาปนิกได้ทำ มาแล้ว ส่วนต่อไปจะเป็นข้อมูลเปรียบเทียบเกี่ยวกับความคิดเห็นของสถาปนิกระหว่าง ปัจจัยที่มีผลกระทบต่อการคิดค่าบริการวิชาชีพ **ที่มีการคำนึงถึงในการคิดค่าบริการวิชาชีพ ในการให้บริการจริง** กับที่คิดว่า **ควรจะคำนึงถึง ในความคิดเห็นของสถาปนิก** ว่าแตกต่างกันอย่างไร

โดยที่	4 - 3.5	อยู่ในระดับ	> 80 % หรือ คำนึงถึงมากที่สุด หรือ มีผลกระทบมากที่สุด
	2.5 - 3.49	อยู่ในระดับ	51 - 80 % หรือ คำนึงถึงมาก หรือ มีผลกระทบมาก
	1.5 - 2.49	อยู่ในระดับ	31 - 50 % หรือ คำนึงถึงปานกลาง หรือ มีผลกระทบปานกลาง
	น้อยกว่า 1.5	อยู่ในระดับ	< 30 % หรือ คำนึงถึงน้อย หรือ มีผลกระทบมาก

ตารางที่ 5.31 เปรียบเทียบ ปัจจัยที่มีผลกระทบต่อการคิดค่าบริการวิชาชีพ **ที่มีการคำนึงถึงในการคิดค่าบริการวิชาชีพ ในการให้บริการจริง** เทียบกับที่คิดว่า **ควรจะคำนึงถึง ในความคิดเห็นของสถาปนิก**

ปัจจัย	กลุ่มที่ 1		กลุ่มที่ 2		กลุ่มที่ 3	
	ที่คำนึงถึงจริง	ที่ควรคำนึงถึง	ที่คำนึงถึงจริง	ที่ควรคำนึงถึง	ที่คำนึงถึงจริง	ที่ควรคำนึงถึง
ขอบเขตการให้บริการที่ตกลงกับลูกค้า	3.7	3.7	3.76	3.83	3.38	3.67
ประสบการณ์การทำงาน ความสามารถ ฝีมือของท่านและผู้ร่วมงานที่ใช้ในการทำงาน	2.7	2.9	2.93	3.08	2.69	2.92
ส่วนสนับสนุนการทำงานภายในบริษัทของท่าน	2.9	2.1	2.00	2.66	2.07	2.33
ลักษณะ และประเภทลูกค้า	2.9	2.9	2.86	3.00	2.46	2.67
ประเภทอาคาร โครงการ	2.9	3.3	3.29	3.33	2.77	3.00
ระยะเวลาในการทำงานในโครงการนั้นๆ	3.0	2.9	2.79	3.00	2.85	2.92
ลักษณะและพื้นที่ตั้งโครงการ สภาพแวดล้อม	2.1	2.4	1.93	2.25	1.77	2.00
ความเสี่ยงของโครงการในด้านต่างๆ	2.6	2.5	2.89	2.42	2.08	2.42
ภาวะเศรษฐกิจในขณะที่ทำโครงการ	1.8	2.2	2.07	2.35	2.08	2.33
คุณค่าของงานนั้นๆที่มีต่อเจ้าของโครงการ	1.9	1.8	2.43	2.08	2.54	2.42
คุณค่าของงานนั้นๆที่มีต่อตัวท่านเอง	2.6	1.8	2.57	2.17	3.08	2.83
ความน่าเชื่อถือ ความรับผิดชอบของท่าน	3.6	2.5	2.79	3.00	3.54	2.91
ชื่อเสียงของท่านในการเป็นที่ยอมรับ	2.6	2.1	2.21	2.25	2.39	2.83

จะเห็นว่า ขอบเขตการให้บริการที่ตกลงกับลูกค้า, ประสบการณ์การทำงาน ความสามารถ ฝีมือของท่านและผู้ร่วมงานที่ใช้ในการทำงาน ประเภทโครงการ อาคาร ลักษณะและประเภทลูกค้า ลักษณะและพื้นที่

ตั้งโครงการ สภาพแวดล้อม ภาวะเศรษฐกิจในขณะที่ทำโครงการ เป็นปัจจัยที่สถาปนิกทุกกลุ่ม คิดว่าควรที่คำนึงถึงมากกว่าที่ทำงานอยู่ในปัจจุบันว่าปัจจัยเหล่านี้มีผลกระทบต่อการคิดค่าบริการวิชาชีพ

ขอบเขตการทำงานที่สถาปนิกตกลงกับลูกค้าเป็นปัจจัยเดียวที่สถาปนิกทุกกลุ่มให้ความเห็นว่า ควรที่ จะคำนึงถึงอยู่ในระดับมากที่สุด หรือมีผลกระทบในระดับมากที่สุดในการคิดค่าบริการวิชาชีพ

ปัจจัยในด้านส่วนสนับสนุนการทำงานภายในบริษัทของสถาปนิก ระยะเวลาในการทำงานในโครงการ นั้นๆ ความเสี่ยงของโครงการในด้านต่างๆ คุณค่าของงานนั้นๆที่มีต่อเจ้าของโครงการ คุณค่าของงานนั้นๆที่มี ต่อตัวท่านเอง ความน่าเชื่อถือและความรับผิดชอบของสถาปนิก ชื่อเสียงของสถาปนิกในการเป็นที่ยอมรับ เป็น ปัจจัยที่สถาปนิกในกลุ่มที่ 1 คิดว่าควรคำนึงถึงน้อยกว่าที่เป็นอยู่จริง แต่ในเรื่องของปัจจัยด้านระยะเวลา และ ความเสี่ยงอยู่ในระดับที่ไม่แตกต่างกันมาก ด้านส่วนสนับสนุนการทำงานภายในบริษัท ความน่าเชื่อถือ และชื่อ เสียงของสถาปนิก น่าจะเป็นเพราะเพิ่งเริ่มทำงานและไม่ได้มีบริษัทเป็นของตนเอง ไม่มีค่าใช้จ่ายจากส่วน สนับสนุน และไม่ได้คิดค่าความน่าเชื่อถือและชื่อเสียงของตน ในด้านคุณค่าของงานที่มีต่อตนเองนั้นจะมองในแง่ประสบการณ์การทำงานมากกว่า

ส่วนสนับสนุนการทำงานภายในบริษัทของท่าน ระยะเวลาในการทำงานในโครงการนั้นๆ ชื่อเสียงของ ท่านในการเป็นที่ยอมรับ เป็นปัจจัยที่สถาปนิกในกลุ่มที่ 2 และ 3 เห็นว่าควรจะคำนึงถึงมากกว่าที่เป็นอยู่ใน ปัจจุบัน เนื่องจาก หากบริษัทมีส่วนสนับสนุนการทำงานมากก็จะเกิดค่าใช้จ่ายมาก แต่ก็สามารถให้บริการลูกค้า ได้ดีกว่า และถ้าโครงการใช้ระยะเวลาในการทำงานมากก็จะเสียโอกาสในการรับงานอื่นๆเพิ่ม

คุณค่าของงานนั้นๆที่มีต่อเจ้าของโครงการ, คุณค่าของงานนั้นๆที่มีต่อตัวท่านเอง เป็นปัจจัยที่ สถาปนิกทุกกลุ่มเห็นว่า ควรคำนึงถึงให้น้อยกว่าที่มีการทำงานจริง ในการคิดค่าบริการวิชาชีพ เนื่องจากไม่ได้มี ผลโดยตรงต่อการทำงาน แต่มีผลทางด้านจิตใจ

ความน่าเชื่อถือ ความรับผิดชอบของท่าน สถาปนิกในกลุ่ม 2 เพียงกลุ่มเดียวเห็นว่าควรคำนึงถึงมาก กว่าที่ทำงานจริงอยู่ เป็นไปได้ว่าในการทำงานที่ผ่านมาลูกค้าไม่ได้มองว่าสถาปนิกกลุ่มนี้มีความน่าเชื่อถือแต่ สถาปนิกคิดว่าตนเองมีความน่าเชื่อถือและควรจะได้รับจากลูกค้าด้วย ซึ่งมีผลต่อการต่อรองค่าบริการหรือคุณ ภาพงานที่ลูกค้าคาดหวังว่าควรจะเป็น

โดยสรุปจะเห็นว่า ไม่มีปัจจัยใดที่สถาปนิกเห็นว่า ควรคำนึงถึงอยู่ในระดับน้อย หรือมีผลกระทบน้อย ในการคิดค่าบริการวิชาชีพของสถาปนิก แสดงว่า สถาปนิกทุกกลุ่ม เห็นด้วยว่าปัจจัยเหล่านี้ล้วนมีผลกระทบใน การคิดค่าบริการวิชาชีพทั้งสิ้น

ส่วนที่ 6 ข้อมูลอื่น

ปัญหาที่สถาปนิกพบมากในการคิดค่าบริการจากการทำงาน

ผู้วิจัยได้ทำการรวบรวมปัญหาที่เกิดจากการคิดค่าบริการของสถาปนิกกลุ่มต่างๆ ได้ดังนี้

กลุ่มที่ 1

1. บริษัทที่เสนองานแข่งขันกันเสนอค่าบริการต่ำมาก
2. ไม่สามารถกำหนดระยะเวลาในการทำงานได้ ทำให้ค่าใช้จ่ายในการทำงานเพิ่มสูงขึ้น
3. ลูกค้าไม่เข้าใจว่าทำไมค่าบริการงานออกแบบต้องคิดในอัตรานี้ และคิดว่าแพง และไม่เข้าใจการทำงานและของสถาปนิก ค่าบริการกับขอบเขตการทำงานไม่สมดุลกัน
4. ปัจจุบันงานต่อเติม ซ่อมแซม มากขึ้น ไม่สามารถคิดค่าบริการได้ตามการทำงานจริง ซึ่งยุ่งยาก แต่ค่าบริการน้อย หรือไม่สามารถคิดได้เนื่องจากเจ้าของคิดว่าเป็นงานเล็กน้อย

กลุ่มที่ 2

1. การเลิกการทำโครงการทำให้ขาดทุน
2. การก่อสร้างที่ล่าช้าทำให้การเก็บค่าบริการงวดสุดท้ายเลื่อนออกไปมีผลต่อการเงินบริษัทไม่เป็นไปตามแผน
3. ลูกค้าไม่เห็นความสำคัญของงานสถาปัตยกรรม และไม่เข้าใจการทำงานของสถาปนิก เนื่องจากไม่เห็นสินค้าก่อน และคิดว่าค่าความคิดเป็นส่วนที่ไม่ต้องเสียเงิน
4. การกำหนดขอบเขตของงานแล้วเมื่อไปใช้จริงต้องทำเกินขอบเขตของงาน
5. การคิดค่าบริการตามอัตราของทางสมาคมสถาปนิกสยามฯ ลูกค้ามักไม่ตกลง มักจะได้น้อยกว่า
6. ลูกค้ามีการเปรียบเทียบสถาปนิกในแง่ของค่าบริการ แต่ไม่ได้เปรียบเทียบในแง่ของคุณภาพ และปริมาณงานที่ทำ
7. การแข่งขันกันในการลดค่าบริการและ การมีเส้นสายในการประกวดแบบ
8. ลูกค้าไม่ยอมจ่ายค่าบริการ หรือจ่ายไม่ครบ
9. ลูกค้ามีการเปลี่ยนแปลงแก้ไขแบบเมื่องานผ่านขั้นตอนไปแล้ว ทำให้ค่าใช้จ่ายเพิ่ม แต่ไม่ยอมเสียค่าบริการเพิ่มส่วนนี้ อ้างว่าไม่พอใจแบบ
10. การประมาณชั่วโมงการทำงานที่ยังไม่ถูกต้อง ทำให้คิดค่าบริการผิดพลาด
11. ลูกค้าต่อรองค่าบริการมาก ทำให้ประมาณการในส่วนนี้ลำบากในปัจจุบัน
12. งานมีความยากง่ายแตกต่างกัน ชับซ้อนทำให้บางครั้งคิดค่าบริการลำบาก
13. งานที่มีงบประมาณในการก่อสร้างไม่เกิน 3 ล้าน ค่าแบบจะไม่คุ้มค่าไม่ว่าคิดค่าบริการด้วยวิธีใดก็ตาม

กลุ่มที่ 3

1. ลูกค้าไม่เข้าใจวิชาชีพสถาปนิก ไม่เห็นความสำคัญของสถาปนิก
2. ลูกค้าไม่จ่ายค่าบริการวิชาชีพ หรือจ่ายไม่ครบส่วนมากจะเป็นงวดแรกหรืองวดสุดท้าย
3. การตัดราคากันระหว่างสถาปนิกด้วยกัน โดยที่ทำงานไม่ได้ตามมาตรฐานที่ควรจะเป็น
4. ลูกค้าไม่จ่ายค่าบริการเพิ่มในกรณีที่เพิ่มงานเพิ่ม
5. การพยายามรักษามาตรฐานการทำงานให้ดี ในราคาค่าบริการที่ต่ำ
6. ราคาค่าก่อสร้างเปลี่ยนแปลงตลอดเวลาในบางครั้งทำงานเพิ่มแต่ไม่ได้ค่าบริการเพิ่ม
7. มาตรฐานราคากลางเป็นตัวกำหนดเพดานของค่าบริการ ซึ่งต่ำ

การปรับตัวเมื่อเกิดภาวะเศรษฐกิจ

วิธีการปรับตัวของสถาปนิกในกลุ่มต่างๆเมื่อประสบภาวะเศรษฐกิจตกถอย

กลุ่มที่ 1

1. รับงานออกแบบสาขาใกล้เคียง เช่น งานตกแต่งภายใน งานออกแบบกราฟฟิก งานถ่ายภาพ เป็นต้น
2. ลดรายจ่ายในการทำงานที่เป็นรายจ่ายประจำ
3. วิเคราะห์และประเมินลูกค้าก่อนรับงานละเอียดมากขึ้น เพื่อป้องกันความเสี่ยงในการทำงานฟรี

กลุ่มที่ 2

1. ลดขนาดของบริษัทลง เพื่อลดค่าใช้จ่ายในบริษัท
2. รักษาคุณภาพงานให้ดีขึ้นเหมือนเดิม แต่พยายามทำงานให้เร็วขึ้น
3. ลดค่าใช้จ่ายที่ไม่จำเป็น และลดเงินเดือนพนักงาน
4. ยอมรับงานในขนาดเล็กลงกว่าแต่ก่อน รับงานตกแต่งภายในมากขึ้น (เพราะเป็นงานที่มีมากช่วงนั้น)
5. ขยายไปรับงานจากต่างประเทศ
6. รับงานที่หลากหลายขึ้นกว่าเดิมที่รับ
7. ลดค่าบริการวิชาชีพลง เพื่อให้มีรายได้เข้าบริษัท

กลุ่มที่ 3

1. ลดพนักงาน ลดรายจ่ายต่างๆที่ไม่จำเป็น
2. บริการให้ดีขึ้น ใช้เวลาให้รวดเร็วและทำงานให้ละเอียดถูกต้องมากขึ้น
3. ปรับการบริหารงานจากบริษัทขนาดใหญ่เป็นสตูดิโอย่อย
4. ปรับลดอัตราเงินเดือนพนักงาน
5. พัฒนาคุณภาพในการทำงานให้มากขึ้น ทำงานหนักขึ้น

จากการรวบรวมความเห็นของสถาปนิกต่อ การที่สถาปนิก คิดค่าบริการวิชาชีพที่แตกต่างกัน (โดยที่จะเป็นไปตามอัตราของสมาคมสถาปนิกฯหรือไม่ก็ตาม) อาจจะเนื่องจาก มีค่าใช้จ่ายที่แตกต่างกัน วิธีการให้บริการต่างกัน ขอบเขตการให้บริการต่างกัน มาตรฐานในการทำงานที่แตกต่างกัน หรือมีความต้องการในกำไรในการทำงานที่แตกต่างกัน ว่าสถาปนิกคิดเห็นอย่างไร และคิดว่าเหมาะสมหรือไม่ ได้ข้อสรุป ดังนี้

กลุ่มที่ 1 มีความเห็นทั้งเหมาะสม และไม่เหมาะสมต่างกันไป สถาปนิกที่เห็นว่า ค่าบริการวิชาชีพแต่ละบริษัทไม่ควรเท่ากัน เพราะ ชื่อเสียงฝีมือ คุณภาพ ต่างกัน ถ้าดี ก็ควรจะมีค่า ค่าใช้จ่ายในบริษัทขนาดต่างกัน ก็ต่างกันด้วย มีอยู่ 2 ท่าน และอีกท่านให้ความเห็นว่า งานสถาปัตยกรรมเป็นงานที่มีหลายมิติ มีความซับซ้อน ดังนั้น ค่าบริการที่กำหนดได้ เป็นเพียงแค่อรอบเท่านั้น การที่สถาปนิกคิดค่าแบบไม่เท่ากัน ไม่มีทางแก้ไข แต่ทำให้วิชาชีพนี้ขาดความน่าเชื่อถือ ซึ่งเป็นผลเสียหาย สถาปนิกอีกท่านให้ความเห็นว่า งานสถาปัตยกรรมเป็นงานออกแบบ เป็นนามธรรม คุณภาพงานจะขึ้นอยู่กับผู้ว่าจ้าง ซึ่งพิจารณาตามความพอใจของตนเอง

กลุ่มที่ 2 สถาปนิก 3 คน เห็นว่าสถาปนิก แต่ละคนมีมาตรฐานการทำงานแตกต่างกัน ดังนั้นค่าบริการก็จะต่างกันด้วย มีปัจจัยด้านผู้ให้บริการ ผู้รับบริการ สถานการณ์แต่ละโครงการแตกต่างกัน

สถาปนิกอีกท่าน เห็นว่า เป็นไปตามกลไกตลาด และเป็นเรื่องของอุปสงค์ และอุปทานในตลาด ไม่สามารถจะคุมให้อยู่กับที่ได้ แต่การมีกฎระเบียบอ้างอิง และใช้ได้จริง แต่ยืดหยุ่นได้ก็น่าจะดี

กลุ่มที่ 3 สถาปนิก หลายท่าน เห็นว่าเป็นการทำลายวิชาชีพ

สถาปนิก ท่านหนึ่งเห็นว่า ตราบดที่เป้าหมายคืองานสถาปัตยกรรม ค่าบริการก็ขึ้นอยู่กับกลไกตลาด แต่อีกท่านหนึ่งเห็นว่า การให้บริการควรคำนึงถึงความเป็นวิชาชีพด้วย ไม่ใช่ธุรกิจอย่างเดียว

อัตราของสมาคมเป็นเพียงมาตรฐานกลาง ค่าบริการวิชาชีพ ต้องแปรไปตาม ประสบการณ์ ความสามารถ การตั้งราคา หรือคุณค่าของสถาปนิกเอง ไม่จำเป็นที่จะต้องเท่ากัน

ถ้ามีผู้ให้บริการ หลากหลาย ทั้งมาตรฐาน และคุณสมบัติ ค่าบริการวิชาชีพก็หลากหลายด้วย แต่ควรมีมาตรฐานวิชาชีพและค่าบริการเอาไว้เป็นหนึ่งเดียวเพื่อใช้เป็นหลัก และใช้อ้างอิง

สรุปผลการสัมภาษณ์และอภิปรายผล

จากการเก็บข้อมูลโดยการสัมภาษณ์ เกี่ยวกับความคิดเห็นของสถาปนิกที่มีในเรื่องของปัจจัยที่มีผลกระทบต่อในการคิดค่าบริการวิชาชีพในการให้บริการทางด้านสถาปัตยกรรม ตามที่ได้ระบุไว้ในขอบเขตการวิจัย พบว่า สถาปนิกที่มีประสบการณ์แตกต่างกันซึ่งแบ่งออกเป็น 3 กลุ่มในการวิจัยครั้งนี้ มีความคิดเห็นถึงปัจจัยที่มีผลต่อการคิดค่าบริการวิชาชีพแตกต่างกันระหว่าง กลุ่มสถาปนิก กลุ่มที่ 1 กับ กลุ่มที่ 2 และ กลุ่มที่ 3 เหตุผลสำคัญผู้วิจัยมีความเห็นว่า เนื่องมาจากประสบการณ์ในการทำงานแตกต่างกัน ซึ่งหมายถึง จำนวนโครงการ ความหลากหลายของงานที่เคยได้ทำ ความหลากหลายของลูกค้าที่พบเจอ แตกต่างกัน ลักษณะรูปแบบการทำงานของบริษัทแตกต่างกัน จึงทำให้มีมุมมองที่แตกต่างกัน ซึ่งจะได้กล่าวในรายละเอียดต่อไปนี้

สรุปการสัมภาษณ์และอภิปรายผลกลุ่มที่ 1 (สถาปนิก ประสบการณ์ 3 ปี - 11 ปี) จำนวน 7 คน

สถาปนิกที่ให้สัมภาษณ์ ในกลุ่มนี้ มี 2 ส่วน คือ ส่วนแรกเป็นสถาปนิกที่มีประสบการณ์ในการคิดค่าบริการวิชาชีพในลักษณะการรับงานอิสระ นอกเหนือไปจากงานประจำที่ทำอยู่ หรือไม่ได้ทำงานประจำอยู่ ทั้งที่ทำเพียงคนเดียว และรวมกลุ่มกับเพื่อนทำงานร่วมกัน อีกส่วนหนึ่ง คือ เปิดบริษัทออกแบบ โดยรับช่วงต่อจากบิดา มารดา หรือญาติมิตร และมีเพียงคนเดียวที่เปิดบริษัทออกแบบเอง หลังจากที่มีประสบการณ์การทำงานในบริษัทขนาดใหญ่มาแล้วพอสมควร จะเห็นว่า สถาปนิกกลุ่มนี้ จะมีประสบการณ์การทำงานอยู่ในกลุ่มที่น้อยที่สุด ดังนั้น รูปแบบการทำงานของสถาปนิกแต่ละคนจึงหลากหลาย มีทั้งที่เป็นสถาปนิกอย่างเดียว และ ทำงาน

ออกแบบร่วมกับการรับเหมาก่อสร้างด้วย¹ ผู้วิจัยจะทำการสรุปข้อมูลเฉพาะที่เกี่ยวข้องกับการคิดค่าบริการออกแบบเท่านั้น แต่จะมีปัจจัยบางส่วนที่มีอิทธิพลจากการที่สถาปนิกรับงานด้านอื่นๆ ด้วยเข้ามาเกี่ยวข้อง จะได้ทำการสรุปไว้โดยไม่ลงในรายละเอียดในการศึกษา

สามารถสรุป ปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับการคิดค่าบริการวิชาชีพ ดังมีรายละเอียด ได้ดังนี้

1. ลักษณะและประเภทของลูกค้า

รูปแบบของลูกค้าที่สถาปนิกในกลุ่มนี้มักจะเจอ คือ ลูกค้าในกลุ่มที่ทำงานบ้านเป็นส่วนใหญ่ เนื่องจากศักยภาพในการรับทำงานของสถาปนิกในกลุ่มนี้ยังน้อย และประสบการณ์น้อย จำนวนคนที่ให้บริการมีไม่มาก จึงมักจะเป็นงานขนาดเล็ก ซึ่งส่วนใหญ่ก็คือ บ้าน หรืองานต่อเติมอาคารขนาดใหญ่ไม่มากนัก ซึ่งค่าแบบเมื่อคิดเป็นเปอร์เซ็นต์ตามค่าก่อสร้างอย่างที่นิยมกันในเมืองไทย ก็จะไม่มากนัก

ลูกค้าส่วนใหญ่มักจะเป็นคนรู้จักกัน หรือคนรู้จักแนะนำต่อมา หรือลูกค้าต่อเนื่องจากงานก่อน ดังนั้นการทำงานจะค่อนข้างเป็นแบบอาศัยความสัมพันธ์ส่วนตัว จึงไม่มีการทำงานที่เป็นระบบมากนัก นอกจากส่วนที่ดำเนินงานในรูปแบบบริษัทจะการทำงานที่เป็นระบบมากกว่า และมีคนที่ไม่รู้จักกันมาก่อน มาว่าจ้างมากกว่าซึ่งก็มีแนวโน้มที่จะได้ค่าแบบที่ต่ำกว่าเพราะการทำงานอยู่ในรูปของบริษัท มีหลักการในการทำงาน ลูกค้าจะมองว่าเป็นเรื่องเป็นราวมากกว่า ซึ่งก็จะคิดว่าค่าบริการต้องมากกว่าด้วย

สถาปนิกที่รับงานอิสระท่านหนึ่ง กล่าวว่า การคิดค่าบริการจากลูกค้าที่เป็นคนรู้จักนั้น มักจะไม่ได้ค่าบริการตามอัตราของสมาคมสถาปนิกฯ เนื่องจากต้องมีการปรับให้ไปตามความสัมพันธ์ที่มี มีความยืดหยุ่นเนื่องจากความเกรงใจ และการเก็บค่าบริการก็มักจะไม่ได้ตามงวดที่กำหนดไว้ หรือการแก้ไขแบบหลายๆที่ไม่สามารถที่จะเก็บเงินเพิ่มได้ เพราะยังมีความเกรงใจกันค่อนข้างมาก สถาปนิกอีกท่านหนึ่ง กล่าวว่า กลุ่มลูกค้าที่มีการแนะนำมานั้น จะทำงานด้วยค่อนข้างดีกว่าแบบไม่รู้จักเนื่องจากเขาจะพอรู้อยู่แล้วว่าสถาปนิกคนนี้ทำงานอย่างไร มีแนวทางการออกแบบ วิธีการทำงานอย่างไร ค่าแบบเป็นอย่างไร ปัญหาจึงน้อยกว่าคนที่ไม่ทราบแนวทางกันมาก่อนเลย ซึ่งเป็นผลในที่ค่าใช้จ่ายในการติดต่องานลดน้อยลงด้วย

ค่าบริการวิชาชีพ จะขึ้นอยู่กับกำลังซื้อ ของกลุ่มลูกค้าด้วย เนื่องจากงานบ้าน มีกลุ่มลูกค้าหลายกลุ่ม มีทั้งพวกที่มีฐานะ ชาวบ้านทั่วไป ดังนั้นก็ขึ้นอยู่กับว่าสถาปนิกคนใดจับกลุ่มลูกค้าในกลุ่มใดและลูกค้ากลุ่มนั้นมีศักยภาพในการซื้อมากน้อยแค่ไหน ซึ่งขึ้นอยู่กับแต่ละคนไป ค่าบริการก็จะต่างกัน ความต้องการในคุณภาพและรายละเอียดของงานก็จะต่างกันไป

ความเข้าใจในงานสถาปัตยกรรมของกลุ่มลูกค้าก็มีแนวโน้มที่เกี่ยวกับค่าบริการวิชาชีพ เนื่องจากถ้าลูกค้ามีความเข้าใจงานสถาปัตยกรรมก็จะรู้ว่ามีแนวคิดสร้างสรรค์เข้ามาเกี่ยวข้องด้วย ดังนั้นจะยอมที่จะ

¹ สาเหตุที่มีรูปแบบการทำงานที่หลากหลาย เพราะเนื่องจากเป็นสถาปนิกที่อยู่ในกลุ่มที่ เมื่อเริ่มทำงานมีประสบการณ์ในระยะหนึ่ง และต้องการที่จะเปิดบริษัท เป็นของตนเองนั้น จะเป็นช่วงที่เผชิญกับวิกฤตการณ์ เศรษฐกิจถดถอยพอดี (พ.ศ.2538-2543) ดังนั้นรูปแบบการทำงานทางด้านสถาปัตยกรรม และงานที่รับเป็นการทำงานที่ค่อนข้างหลากหลายตามภาวะความต้องการของตลาดที่เปลี่ยนไป

จ่ายค่าบริการที่เป็นค่าความคิด หากลูกค้าไม่เข้าใจและมองเพียงผลงานสุดท้ายก็มีแนวโน้มจะคิดว่าค่าบริการนั้นแพง

สถาปนิกคนหนึ่ง กล่าวว่า ค่าบริการที่เรียกเก็บกับลูกค้าเก่า และลูกค้าใหม่จะมีความแตกต่างกัน วงดการเก็บเงินก็จะต่างกันด้วย ลูกค้าเก่าจะได้รับการลดราคาเป็นความสัมพันธ์กัน ถ้าเป็นลูกค้าต่างชาติ พวกนี้จะมีความต้องการงานที่ละเอียด และมีมาตรฐานมากกว่างานในประเทศไทย การทำงานก็มากขึ้น ดังนั้นค่าบริการที่คิดก็จะมากขึ้นตามไปด้วย

2. คุณสมบัติของสถาปนิก หรือ บริษัท

- 2.1 ขนาดและลักษณะของบริษัทของสถาปนิก มีผลต่อขนาดและประเภทอาคารที่รับ ในกลุ่มนี้เป็นสถาปนิกอิสระหรือ บริษัทขนาดเล็ก งานจึงเป็นงานขนาดเล็ก ซึ่งค่าบริการไม่มาก
- 2.2 ผลงานของบริษัท ประสบการณ์ในการทำโครงการประเภทนั้นๆ ลูกค้าจะพิจารณาจากการแนะนำต่อมา หรือเมื่อเห็นผลงานจริง หรือได้รับการบอกเล่าถึงวิธีการทำงานเป็นส่วนใหญ่ ซึ่งถ้าผลงานดีลูกค้าก็มีความเชื่อมั่น ว่าสถาปนิกจะทำงานให้เขาได้ ค่าบริการก็มีแนวโน้มจะได้อีกมากขึ้นหรือมีการต่อรองน้อยลง และในด้านสถาปนิกเอง ประสบการณ์การทำงานมาก ก็มีผลให้งานดีด้วย
- 2.3 ภาพลักษณ์ของบริษัทหรือสถาปนิก (Image) สถาปนิกท่านหนึ่ง ให้ความเห็นว่ามีผลต่อกลุ่มลูกค้าที่เข้ามาว่าจ้างเรา ว่าสถาปนิกนำเสนอภาพลักษณ์ตนเองเป็นแบบใด กลุ่มลูกค้าที่จะได้ก็จะ เป็นกลุ่มลูกค้าที่แสวงหาภาพลักษณ์ หรืองานแบบนั้นๆ ถ้าสถาปนิกมีคุณค่า มีชื่อเสียง หรือฝีมือที่คนทั่วไปยอมรับ โอกาสที่จะมีอำนาจในการต่อรองเรื่องค่าบริการก็จะมากถ้าลูกค้าอยากให้สถาปนิกผู้นั้นเป็นผู้ออกแบบให้
- 2.4 ประวัติ ภูมิหลังทางสังคม การศึกษา ของสถาปนิก มีผลในแง่ของกลุ่มคนรู้จักที่มาเป็นลูกค้า และแนะนำงานมาเป็นกลุ่มใด ซึ่งก็มีผลในแง่กำลังซื้อของกลุ่มลูกค้า นั้น สถาปนิกท่านหนึ่งตั้งข้อสังเกตว่า ยังมีลูกค้าที่ให้ความเชื่อมั่นต่อสถาปนิกโดยดูที่ภูมิหลัง ประวัติการศึกษา ครอบครัว ก็มี ดังนั้นก็จะมีผลในแง่การได้งาน และค่าบริการที่จะได้ด้วย²
- 2.5 ความน่าเชื่อถือของสถาปนิก หากสถาปนิกแสดงให้เห็นว่ามีความน่าเชื่อถือ ลูกค้าก็จะมี ความเชื่อมั่นว่าสถาปนิกคนนั้นสามารถที่จะทำงานให้เขาได้ โอกาสที่จะได้ค่าแบบตามที่นำเสนอไปก็จะมาก ซึ่งผู้วิจัยมีความเห็นว่า ความน่าเชื่อถือ มีความสำคัญมากสำหรับสถาปนิกที่รับงานอิสระ เนื่องจากเป็นสิ่งเดียวที่ลูกค้าจะสามารถเห็นได้ว่า สถาปนิกคนนั้นจะให้บริการได้จริง (กรณีที่เป็นบริษัท มีที่ตั้ง และจดทะเบียนตามกฎหมาย ความน่าเชื่อถือในตัวบริษัทจะมีผลช่วยได้)

3. กำไร ที่ต้องการในโครงการ หรือ คุณค่าของโครงการต่อตัวสถาปนิก

ผลตอบแทนในแง่ของ ประสบการณ์ในการทำงาน มีผลงาน จะมีอิทธิพลค่อนข้างมากในการทำงาน

² เนื่องจากเป็นลักษณะของสังคมไทย ในการดูพื้นฐานครอบครัว และการแบ่งชนชั้นในสังคมยังมีอยู่

ของสถาปนิกในกลุ่มนี้ เนื่องจากต้องการเก็บเกี่ยวประสบการณ์ หรือสร้างผลงานเพื่อที่จะใช้เป็นผลงานในการเสนองานครั้งต่อไป แต่ถ้าเป็นสถาปนิกที่มีโอกาสทำงานมาหลากหลายแล้ว เช่น อาจเคยอยู่ในบริษัทใหญ่ที่มีโอกาสทำงานมาหลากหลายแบบ ซึ่งส่วนใหญ่จะเป็นสถาปนิกที่มีประสบการณ์การทำงานในช่วงที่เศรษฐกิจยังดีอยู่ ก็จะคำนึงถึงเรื่องผลงานน้อยกว่าในเรื่องค่าบริการที่จะได้รับ

สถาปนิกคนหนึ่ง กล่าวว่า รูปแบบงานที่ท้าทาย ไม่เคยทำ และมีความอยากทำ บางครั้งก็รับทำหิ้งที่ได้ค่าแบบน้อยก็มี เป็นการสนองความอยากของตนเอง แต่ปริมาณงานประเภทนี้ก็จะไม่มีมากนัก ต้องดูสถานการณ์ ณ เวลานั้นด้วยว่ามีรายรับจากโครงการอื่นมาเฉลี่ยกันหรือไม่

ผู้วิจัยมีความเห็นว่า เหตุผลอาจมาจากกว่า สถาปนิกในกลุ่มนี้ โดยส่วนใหญ่ยังมีอายุน้อย และไม่มีภาระทางครอบครัว ดังนั้น โอกาสที่จะรับทำงาน โดยไม่ได้คำนึงถึงรายได้มากนักก็จะมีมากกว่าสถาปนิกที่อายุมาก และมีภาระทางครอบครัวในกลุ่มที่ 2 และ 3

4. ขอบเขตการให้บริการ

มีการตกลงขอบเขตการทำงานกับลูกค้าก่อนที่จะทำงาน ทั้งในด้านวาจา และสัญญา ซึ่งจะใช้วิธีไหนนั้นก็ขึ้นอยู่กับลักษณะลูกค้า และความสัมพันธ์ที่ลูกค้ามีต่อสถาปนิก แต่ละลักษณะสัญญายังเป็นแบบไม่เป็นทางการอยู่เมื่อเทียบกับในรูปแบบบริษัท อาจจะเป็นแค่ข้อตกลงในการทำงานเท่านั้น

ลูกค้าที่มาในลักษณะเป็นบริษัทออกแบบต่างชาติ มาจ้างให้สถาปนิกไทย เขียนเฉพาะแบบก่อสร้างเพื่อใช้ในการก่อสร้างในต่างประเทศ ประเภทนี้ก็มีมากขึ้น ซึ่งการคิดค่าบริการจะเป็นการคิดโดยใช้วิธีการและหลักการของผู้ว่าจ้าง แต่ก็มีอัตราค่าบริการเมื่อเทียบกันแล้วสูงกว่าอัตราในประเทศไทย

การให้บริการของสถาปนิกอิสระ ในลักษณะการรับออกแบบแบบรายละเอียด และเขียนแบบก่อสร้าง โดยที่มีแบบแนวความคิดมาอยู่แล้ว ก็มี สถาปนิกท่านหนึ่ง กล่าวว่าลักษณะนี้ เกณฑ์ในการได้ค่าบริการไม่มีเลย จะได้ค่าบริการมาเป็นรูปแบบเหมาจ่าย แล้วแต่ผู้ว่าจ้าง ซึ่งส่วนใหญ่จะเป็นผู้รับเหมาเป็นผู้กำหนด แต่ตัวสถาปนิกเองก็จะพิจารณาดูว่าคุ้มค่ากับเวลาที่จะต้องเสียไปในการทำงานหรือไม่ และสมเหตุสมผลกับขอบเขตงานที่จะต้องทำหรือไม่ ส่วนมากเป็นการประมาณเอาจากงานที่เคยทำมาก่อน ซึ่งสถาปนิกที่มีประสบการณ์ในการทำงานน้อย จะเจองานประเภทนี้มาก เพราะทางเลือกในการรับงานมีไม่มากนัก

งานที่ทำเฉพาะบางส่วนแบบนี้ จะมีค่อนข้างมาก และจะเป็นการร่วมงานกับ ทั้งวิศวกร ผู้รับเหมาในการทำโครงการโครงการหนึ่งซึ่งไม่ใช่โครงการใหญ่และต้องการทักษะในการทำงานมาก โดยได้รับค่าบริการเป็นเงินเหมาจ่ายเป็นส่วนๆตามงานที่ทำ เป็นการปรับตัวให้เข้ากับเศรษฐกิจในปัจจุบัน ที่รูปแบบงานทางสถาปัตยกรรมมัก จะเป็นงานย่อยๆ และหลากหลาย

5. ประเภทโครงการ

ผลกระทบด้านประเภทอาคารที่มีผลต่อค่าบริการในสถาปนิกกลุ่มนี้ บอกได้ไม่ชัดเจนนักเนื่องจากประเภทการทำงานอาคารยังไม่หลากหลาย ส่วนมากจะเป็นงานเล็ก เช่น บ้าน ออฟฟิศ ขนาดเล็กเท่านั้น จึงไม่ทราบความแตกต่างของประเภทอาคารที่มีผลต่อค่าบริการวิชาชีพ หรือเป็นเพียงการคาดเดาเท่านั้น

6. ค่าใช้จ่ายของโครงการ

การทำงานโดยรับงานอิสระที่ไม่ได้เป็นรูปแบบบริษัท ก็จะไม่มีการเสียภาษี ดังนั้นจะไปกับได้กับกลุ่มลูกค้างานบ้านที่ไม่ต้องการใบรับเงินไว้ใช้ในเรื่องภาษีเช่นเดียวกัน ซึ่งสถาปนิกอิสระก็จะมีค่าใช้จ่ายในส่วนนี้น้อยกว่าบริษัท

ในกรณีของบริษัท ถ้าเป็นบริษัทที่เล็ก ค่าใช้จ่ายก็ย่อมน้อยกว่าบริษัทใหญ่แน่นอน

7. เวลาที่ใช้ในการทำโครงการ

สถาปนิกท่านหนึ่ง มีความเห็นว่า ถ้าโครงการกินเวลาในการทำงานนาน แล้วได้ค่าบริการในอัตราที่ต่ำ ก็จะไม่คุ้มค่าเพราะจะเสียค่าใช้จ่ายในการทำงานมาก และก็เสียโอกาสที่จะได้งานอื่น

8. ความเสี่ยงในโครงการ

ความเสี่ยงในลูกค้าประเภทที่มาให้ลองทำการศึกษา หรือออกแบบดูว่า เป็นอย่างไร แล้วนำแบบไปใช้เหมือนเป็นการทำให้ฟรีก็มี ซึ่งกลุ่มสถาปนิกกลุ่มนี้จะพบมากกว่ากลุ่มอื่นเนื่องจากอายุยังน้อย ความเกรงใจจากลูกค้ายังมีไม่มาก กรณีนี้ บางครั้งสถาปนิกก็ต้องเสี่ยงลงทุน เพื่อเป็นการแสดงผลงานและสร้างความมั่นใจให้ลูกค้า และแสดงความสามารถในการทำงานเพื่อที่จะให้เขาเลือกให้ทำงาน

ถ้าลูกค้าเป็นคนที่ไม่รู้จักกันมาก่อน ไม่ได้มีคนแนะนำมา จะค่อนข้างเสี่ยงมากสำหรับสถาปนิกที่รับงานอิสระ ดังนั้นส่วนมากจะไม่รับหรือต้องพิจารณาลูกค้าให้ดี จะเห็นได้ว่า ความเสี่ยงในกรณีที่เกิดจากลักษณะนิสัย และประเภทของลูกค้ามีมาก

ความเสี่ยงในด้านผู้ร่วมงาน ว่าเป็นลักษณะเช่นไร ทั้งวิศวกร และผู้รับเหมา งานจะออกมาได้จริงหรือไม่ และจะได้รับการบริการตามที่ได้ตกลงกันไว้หรือไม่

9. ภาวะเศรษฐกิจและสภาวะทางการตลาด

ภาวะเศรษฐกิจทำให้งานน้อยลง ค่าบริการที่ได้น้อยลงเนื่องจากต้องยอมลดราคาเพื่อให้ได้รายรับมา สถาปนิกบางส่วนจึงต้องขยายการให้บริการให้มากขึ้นกว่าการออกแบบสถาปัตยกรรม เป็นงาน ตกแต่งภายใน งานออกแบบกราฟฟิค หรืองานรับเหมาก่อสร้าง เพื่อที่จะให้ได้รายได้มาเฉลี่ยกับงานออกแบบที่น้อยลง

สถาปนิกท่านหนึ่ง กล่าวว่า ถ้าเป็นงานที่ทำงานสถาปัตยกรรม ร่วมกับงานออกแบบภายใน จะทำให้คิด ค่าบริการได้ในเปอร์เซ็นต์ที่มากขึ้น เกิดรายรับเข้ามามากขึ้นในการทำงานหนึ่งโครงการ ซึ่งดีกว่าการทำงานเฉพาะสถาปัตยกรรม และตัวเจ้าของเองก็ได้สถาปนิกคนเดียวกันทำงานทำให้งานออกมามีดีกว่าและลดค่าประสานงานลงได้ ได้ประโยชน์ทั้งเจ้าของงาน และสถาปนิก

เนื่องจากการแข่งขันกันมากขึ้น สถาปนิกที่มีประสบการณ์ไม่มาก และต้องการงานทำเพื่อผลงาน หรือประสบการณ์ ค่าบริการที่ได้จึงยอมรับได้ในระดับที่ต่ำได้ และยังคงต้องทำงานเพื่อพิสูจน์ว่าตนเองนั้นทำงานได้ดี เพื่อโอกาสในงานต่อไปด้วย

ข้อมูลด้านอื่นๆ

คุณภาพงาน

สถาปนิกท่านหนึ่งให้ความเห็นว่า การลดค่าบริการวิชาชีพในอัตราที่ต่ำ ก็ย่อมหมายถึงคุณภาพผลงานที่ต่ำลงเนื่องมาจากมีเวลาให้กับงานน้อย เพราะต้องแบ่งเวลาไปหางานเพิ่มหรือทำงานอื่น เพื่อให้ได้รายรับเพิ่มเติมมาในบริษัท

ความต้องการคุณภาพงานในแต่ละงาน บางครั้งก็ขึ้นอยู่กับประเภทลูกค้าที่สถาปนิกเจอ ว่าต้องการงานคุณภาพขนาดไหน ซึ่งสถาปนิกในกลุ่มนี้จะเจอลูกค้าที่ต้องการการบริการเต็มที่มาก เนื่องจากเป็นสถาปนิกอิสระ และบริษัทขนาดเล็ก ลูกค้าที่เข้ามาติดต่อก็คาดหวังว่าเขาจะได้สถาปนิกที่ยอมทำตามความต้องการของเขา ความหลากหลายของกลุ่มลูกค้าจะมีมากกว่า บริษัทขนาดใหญ่ หรือสถาปนิกที่มีประสบการณ์มาก ที่จะเจอลูกค้าเฉพาะกลุ่มที่ทำเป็นอาชีพ หรือพวกที่มีความรู้เกี่ยวกับงานสถาปัตยกรรมอยู่แล้วเป็นส่วนใหญ่

การรับงาน

รูปแบบการรับงานที่เป็นงานออกแบบ ร่วมกับการก่อสร้าง จะมีผลทำให้ได้ค่าบริการที่มากกว่า เพราะมีการถ่วงเฉลี่ยกันอยู่ในค่าก่อสร้าง หรือค่าบริการนั้นๆเลย ซึ่งถือเป็นการปรับตัวของการทำงานในช่วงเศรษฐกิจถดถอยของสถาปนิกบางท่าน

สถาปนิกท่านหนึ่ง กล่าวว่า ก่อนที่จะทำงานจะต้องพิจารณาลูกค้าก่อน ว่าเป็นอย่างไร จะทำจริงหรือไม่ มีประวัติความเป็นมาของงานนี้มาอย่างไร รู้จักสถาปนิกจากทางไหน ฯลฯ เพราะเนื่องจากเคยมีประสบการณ์การทำงานฟรีในช่วงการทำงานแรกๆเยอะ จึงระวังมาก โดยที่ทั้งลูกค้าและสถาปนิกจะต้องมั่นใจกันทั้งสองฝ่ายในการที่จะทำงานร่วมกัน

สถาปนิกท่านหนึ่งที่มีบริษัทเป็นของตนเอง กล่าวว่า การรับงานยังต้องพิจารณา ถึงว่า ค่าบริการที่จะได้จะคุ้มค่างานที่จะทำหรือไม่ หากเป็นโครงการขนาดเล็กที่ค่าบริการไม่คุ้มกับค่าใช้จ่ายก็จะไม่ทำ

การเงิน

สถาปนิกอิสระ ส่วนมากจะใช้วิธีการประมาณรายได้ กับรายจ่าย ดูว่าพอๆกัน เท่านั้น ไม่ได้มีวิธีการบันทึก หรือจัดการเป็นเรื่องเป็นราวแต่อย่างใด

ในรูปแบบบริษัท การพิจารณาการเงิน เป็นแบบดูกระแสเงินหมุนเวียนในบริษัท

ค่าบริการวิชาชีพ

สถาปนิกในกลุ่มนี้ หลายคน ยอมรับว่า การลดค่าบริการวิชาชีพอันเนื่องมาจากความต้องการให้ได้งาน มีค่อนข้างมาก ทั้งนี้เนื่องจากต้องการประสบการณ์ในการทำงาน และผลงาน สถาปนิกบางท่านมองว่าไม่มีทางเลือก แต่บางท่านมองว่า น่าจะมีหน่วยงานใดมาให้ความคุ้มครองในการที่จะคิดค่าบริการแก่ลูกค้าให้ได้ตามอัตราที่ควรจะเป็น และมีการตรวจสอบการทำงานของสถาปนิกว่าให้บริการครบ และได้คุณภาพตามที่ได้ทำการตกลงไว้จริง เพราะลำพังสถาปนิกเองในปัจจุบัน อำนาจการต่อรองในเรื่องนี้น้อย

สถาปนิกท่านหนึ่ง กล่าวว่า การคิดค่าบริการกับปริมาณงานที่ทำให้ของสถาปนิกแต่ละคนไม่เท่ากัน แต่ลูกค้าบางคนไม่เข้าใจเรื่องนี้ แต่จะเปรียบเทียบเฉพาะค่าบริการ ทำให้บางครั้ง โดนต่อราคาค่อนข้างมาก

สถาปนิกอีกท่านหนึ่ง ให้ความเห็นว่า ค่าบริการวิชาชีพจะได้มากหรือน้อย นอกจากจะขึ้นอยู่กับการเสนอของสถาปนิกคนนั้นแล้ว ยังขึ้นอยู่กับว่าลูกค้ามีความต้องการให้สถาปนิกคนนั้นออกแบบให้มากเพียงใด ถ้าเขาต้องการมาก เขาก็จะไม่ต่อราคาค่าบริการมาก

วิธีการคิดค่าบริการวิชาชีพ ที่มีการใช้กันมาก

1. การคิดค่าบริการเป็น เปอร์เซ็นต์ค่าก่อสร้าง โดยประมาณค่าก่อสร้างกลาง แล้ว ใช้วิธีการเช็คด้วย การคิดแบบอัตราชั่วโมงการทำงาน ที่คาดว่าจะใช้ แล้วนำทั้งสองแบบนี้ตรวจสอบกัน ว่าเป็นอย่างไร เก็บข้อมูลแบบชั่วโมงการทำงานเอาไว้ตรวจสอบความถูกต้อง หรือเมื่อมีปัญหาเกิดขึ้น
2. การคิดโดยประมาณเวลาการทำงาน แล้วดูว่าช่วงระยะเวลานั้นมีค่าใช้จ่ายเท่าใด และควรคิดค่าบริการเท่าใด โดยที่ไม่ได้เริ่มคิดจากอัตราเปอร์เซ็นต์ค่าก่อสร้างที่สมาคมฯ กำหนดไว้
3. คิดโดยการดูว่าโครงการจะใช้เวลามากน้อยแค่ไหน จะใช้คนจำนวนกี่คนในการทำงาน แต่ละคนมีค่าแรงเท่าใด และหาออกมาเป็นค่าใช้จ่าย เมื่อบวกกำไรแล้ว เป็นค่าบริการ และเช็คกลับไปว่าเมื่อเทียบเป็นอัตราเปอร์เซ็นต์ค่าก่อสร้างแล้ว เป็นเท่าใด ตรงกับแบบที่คิดไว้ตอนแรกหรือไม่ แล้วปรับปรุงให้ใช้ได้ แล้วก็ทำการเสนอลูกค้าเป็นแบบเหมาจ่าย

ความเหมาะสมของค่าบริการของสมาคม

เนื่องจากสถาปนิกในกลุ่มนี้ทำงานที่ไม่หลากหลาย และประสบการณ์การทำงานยังไม่มากนัก จึงไม่สามารถบอกได้ว่า ค่าบริการของสมาคมมีความเหมาะสมหรือไม่ แต่มีสถาปนิกท่านหนึ่งที่เปิดบริษัทเอง ให้ความเห็นว่า อัตราค่าบริการของสมาคมสถาปนิกฯ ไม่ได้แยกระดับ และขนาดของบริษัทสถาปนิก เนื่องจากบริษัทต่างกัน ค่าใช้จ่ายก็ต่างกัน ดังนั้นไม่น่าที่จะใช้อัตราค่าบริการที่เป็นฐานเดียวกันได้

สรุปการสัมภาษณ์และอภิปรายผลกลุ่มที่ 2 (สถาปนิก ประสบการณ์ มากกว่า 11 ปี - 19 ปี) จำนวน 8 คน

สถาปนิกในกลุ่มนี้ ส่วนใหญ่ เป็นสถาปนิกที่เป็นเจ้าของบริษัท หรือหุ้นส่วน หรือสถาปนิกอาวุโสที่มีหน้าที่ในการบริหารงาน และเกี่ยวข้องกับการคิดค่าบริการวิชาชีพ โดยที่ขนาดบริษัทจะเป็นบริษัทขนาดกลางและเล็ก

ปัจจัยที่มีผลในการคิดค่าบริการวิชาชีพในสถาปนิกกลุ่มนี้ มีรายละเอียด ดังนี้

1. ลักษณะและประเภทของลูกค้า

สถาปนิก 3 ท่านมีความเห็นว่า ลูกค้าถ้ามีความเข้าใจถึง การทำงานสถาปัตยกรรมว่า มีการสร้างสรรค์ ควรจะมีค่าความคิด ค่าบริการก็จะดีขึ้น มีความเข้าใจว่าถ้ามีสถาปนิกทำงานให้เขาแล้วเขาจะได้ประโยชน์อะไร

บ้าง เขาจะยอมรับมากขึ้น สถาปนิกจะต้องเป็นผู้ที่จะอธิบายให้ฟัง และชักจูงเขาให้ได้ แต่คนไทยยังมีความเข้าใจในเรื่องนี้น้อยอยู่ และที่สำคัญอีกอย่างหนึ่งคือ ลูกค้าอยู่ในระดับที่จะมีกำลังซื้อเพียงพอหรือไม่

ความเข้าใจของลูกค้าว่าโครงการลักษณะใดต้องการสถาปนิกแบบใดทำงานมีส่วนสำคัญ ถ้าลูกค้าที่เป็นองค์กรใหญ่ ทำโครงการใหญ่ เขาก็จะต้องมีความเข้าใจว่า ต้องใช้บริษัทที่มีจำนวนคนมากในการทำงาน เพื่อทำงานได้เขาก็จะหาสถาปนิกจากบริษัทขนาดใหญ่ในกลุ่มหนึ่ง เปรียบเทียบกันเอง แต่จะไม่หาบริษัทใหญ่ เปรียบเทียบกับบริษัทขนาดกลาง หรือเล็กในการเลือกให้ทำงาน แต่ลูกค้าประเภทไม่เข้าใจก็มี ก็จะมองที่ตัวค่าบริการเป็นสำคัญ

สถาปนิก 2 ท่าน กล่าวว่า ลูกค้าถ้าเป็นคนรู้จักกัน ค่าบริการวิชาชีพไม่ได้เป็นตัวที่จะตัดสินว่าจะรับงานหรือไม่ เพราะเป็นการทำงาน เพื่อความสัมพันธ์กัน ถ้าคุยกันรู้เรื่องก็รับทำงานแล้ว ในบางครั้งงานพวกนี้จะเป็นงานที่สถาปนิกสามารถแสดงความคิดได้มากในบางครั้งเนื่องจาก เจ้าของงานมีความไว้วางใจและทราบความสามารถของสถาปนิกในการออกแบบ

ลูกค้าที่มีการทำงานที่เป็นระบบ จะทำงานด้วยง่ายกว่า ที่ไม่เป็นระบบ

ลูกค้าที่ทำโครงการเพื่อธุรกิจไม่ใช่ผู้ใช้อาคารจริง จะทำงานด้วยง่ายกว่า แบบจะมีการพัฒนาการได้เร็วกว่า ทำให้ระยะเวลาการทำงานไม่นาน ค่าใช้จ่ายน้อยกว่า

สถาปนิก 4 ท่าน ให้ความเห็นว่า ลูกค้าต่างชาติจะทำงานด้วยง่ายกว่า เพราะมีความเข้าใจในวิชาชีพ สถาปนิกมากกว่าคนไทย เข้าใจการทำงาน ทำงานอย่างตรงไปตรงมา การจ่ายค่าบริการก็ตรงตามตารางเวลา และเข้าใจในค่าบริการของสถาปนิกมากกว่าคนไทย

ลูกค้าที่เป็นบริษัท มีแนวโน้มที่จะเลือกใช้สถาปนิกที่เป็นบริษัทมากกว่าเพราะว่า ความถูกต้องของเอกสารเป็นเรื่องสำคัญ และต้องการติดต่อในรูปแบบที่เป็นบริษัทมากขึ้น

สถาปนิกท่านหนึ่งที่รับงานอิสระนอกเวลาทำงานปกติ ให้ความเห็นว่า ลูกค้าที่เข้ามาจ้างสถาปนิกอิสระ จะคาดหวังว่าค่าบริการที่จะต้องเสียน้อยกว่าจ้างบริษัท เพราะคิดว่า ค่าใช้จ่ายน้อยกว่า และถ้าคิดเขาแพง เขาก็ไปจ้างคนอื่นแทนได้ และถ้าลูกค้ามีแนวโน้มที่จะเป็นคนละเอียด และจริงจัง ซึ่งจะส่งผลให้ทำงานมากขึ้น ใช้เวลามากขึ้น ก็จะต้องเรียกค่าบริการที่สูงกว่าปกติเพื่อให้ครอบคลุมส่วนนี้ด้วย และ ลูกค้าที่ว่าจ้างสถาปนิกอิสระในการทำงาน มีแนวโน้มที่จะเลือกสถาปนิกที่ราคาค่าบริการค่อนข้างมาก เพราะไม่รู้ว่าจะเปรียบเทียบในเรื่องใด และก็ไม่ได้มีความต้องการอาคารที่มีคุณภาพพิเศษอะไรเป็นส่วนใหญ่ นอกจากพวกที่เจาะจงเลือกสถาปนิกคนใดคนหนึ่งเฉพาะ

ปัจจัยด้านรายได้ กับการศึกษาของลูกค้ามีส่วนในเรื่องของวิธีการหรือเกณฑ์ในการที่เขาจะเลือกสถาปนิกที่ทำงานให้ หรือในบางครั้งก็เกี่ยวกับประสบการณ์ในการรับบริการจากสถาปนิกคนก่อนว่ามีประสบการณ์ที่ดีมาหรือไม่

ความคาดหวังของลูกค้าต่อสถาปนิกจะมีผลต่องานที่ทำ มีผลต่อความละเอียดของงาน ซึ่งก็มีผลต่อเวลาในการทำงาน ก็จะมีผลต่อค่าบริการด้วย โดยที่สถาปนิก จะต้องเลือกลูกค้า และประเมินลูกค้าด้วยในการที่จะรับทำงาน ว่ามีลักษณะความต้องการและการทำงานที่ไปด้วยกันได้หรือไม่เพื่อไม่ให้มีปัญหาทั้งสองฝ่าย ต้องจัดลูกค้าที่เข้ามาว่าอยู่ในประเภทไหนแล้วเราจะทำงานด้วยอย่างไร

2. คุณสมบัติของสถาปนิก หรือ บริษัท

2.1 ขนาดและลักษณะของบริษัทของสถาปนิก

สถาปนิกท่านหนึ่งมีความเห็นว่า ขนาดของบริษัท ไม่ได้เป็นตัวบอกว่าค่าบริการควรจะมากหรือน้อย

สถาปนิกอิสระ และบริษัทออกแบบเมื่อเทียบกับในด้านความคิดสร้างสรรค์อาจจะไม่ต่างกันมาก แต่ถ้าในด้านการให้บริการวิชาชีพที่เป็นมืออาชีพจะมีความแตกต่างกัน ทั้งในเรื่องของการติดต่อประสานงาน การจัดทำเอกสารประกอบการทำงานต่างๆ วิธีการให้บริการ

2.2 ความสามารถของสถาปนิกที่ทำงานโครงการ ประสบการณ์ ระดับของวิชาชีพ สถาปนิกมีความสามารถ มีประสบการณ์ในการทำงานมากน้อยแค่ไหน เป็นผลต่อคุณภาพของงาน รายละเอียดในการทำงาน ซึ่งมีผลต่อการคิดค่าบริการวิชาชีพ

2.3 ผลงานของบริษัท ประสบการณ์ในการทำโครงการประเภทนั้นๆ ชื่อเสียงของสถาปนิก มีผลในค่าบริการวิชาชีพ ถ้าสถาปนิกมีชื่อเสียง มีคุณค่าเป็นที่ต้องการของลูกค้าที่จะว่าจ้าง เขาก็มีแนวโน้มที่จะยอมเสียค่าบริการที่เสนอไปเพื่อให้ได้สถาปนิกผู้นั้นทำงานให้ หรือลูกค้าก็จะมีแรงใจไม่กล้าที่จะต่อรองค่าบริการมาก

สถาปนิกท่านหนึ่งให้ความเห็นว่า กรณีนี้สถาปนิกอาจจะสามารถคิดค่าบริการเพิ่มขึ้นในส่วนหนึ่ง เป็นคุณค่าที่ชื่อเสียงของเขาก็ได้ ขึ้นอยู่กับว่าสถาปนิกนี้จะคิดค่าบริการส่วนนี้หรือไม่

2.4 วิธีการทำงาน การสื่อสาร และการติดต่อประสานงานของสถาปนิก ในบางครั้งลูกค้าจะพิจารณาถึงความพอใจ ความสบายใจในการที่จะร่วมงานด้วย หรือความคุ้นเคยกับสถาปนิก เพื่อที่จะได้ให้งานสำเร็จลุล่วงไปได้ด้วยดี โดยที่ไม่ได้มองในเรื่องค่าบริการเป็นสำคัญในการเลือกสถาปนิก หรือการที่สถาปนิกหลายๆท่าน เห็นว่า สถาปนิกที่สามารถแสดงให้เห็นถึงความเชื่อมั่นในตัวของสถาปนิกมากขึ้น ก็ทำงานง่ายขึ้น เขาจะเห็นว่ามีคุณค่าที่จะจ้างสถาปนิกทำงานค่าบริการก็มีแนวโน้มที่จะต่อรองน้อยลง หรือ ไม่ต่อรอง

2.5 ภาพลักษณ์ของบริษัทหรือสถาปนิก (Image) สถาปนิกวางตำแหน่งของตนเองไว้ที่ใดในวงการวิชาชีพ เพราะในแต่ละตำแหน่งก็จะมีศักยภาพในการที่จะเลือกรับงานต่างกัน คนไทยยังคงเป็นคนให้ความสำคัญกับเรื่องภาพลักษณ์อยู่ ดังนั้น สถาปนิกที่สามารถสร้างภาพลักษณ์ตนเองให้เป็นที่ยอมรับได้ โอกาสที่จะได้งาน และได้ค่าบริการที่ดีก็ย่อมมีมาก

2.6 ประวัติ ภูมิหลังทางสังคม การศึกษา ของเจ้าของบริษัท หรือสถาปนิก มีผลในแง่ของความสำเร็จที่ลูกค้ามองสถาปนิก ถ้าสถาปนิกมีความน่าเชื่อถือ เขาก็จะมีแนวโน้มที่จะยอมรับค่าบริการที่นำเสนอไปมากขึ้น

สถาปนิก 2 ท่าน ให้ความเห็นว่า การที่สถาปนิกจะรับทำงานออกแบบนั้น นอกจากจะคิดถึงเรื่องค่าบริการที่จะได้รับแล้วว่าเหมาะสมกับการทำงานหรือไม่ ต้องพิจารณาตนเองด้วย ว่ามีความสามารถในการที่จะทำงานนั้นให้สำเร็จลุล่วงตามที่ตกลงกันไว้กับลูกค้าหรือไม่ด้วย ซึ่งสถาปนิกไทยจะไม่ค่อยคิดเรื่องนี้เท่าใดนัก

เพราะหากทำงานไม่ได้ตามที่ตกลงกันเอาไว้ก็ไม่โดนลูกค้าฟ้องร้อง กรณีที่โดนมีน้อยมาก ซึ่งต่างกับต่างประเทศ ซึ่งตัวสถาปนิกจะระวังในเรื่องนี้มาก

3. กำไร ที่ต้องการในโครงการ หรือ คุณค่าของโครงการต่อตัวสถาปนิก

สถาปนิกท่านหนึ่ง ให้ความเห็นว่า กำไรในแง่ของ ประสบการณ์ที่สถาปนิกได้รับจากการทำงาน ความมีชื่อเสียงหากได้ทำงานนั้น ความรู้ ความภูมิใจจากเจ้าของหรือบุคคลอื่น ความภูมิใจในตัวเอง เป็นกำไรที่มีมูลค่าทางเศรษฐศาสตร์ ซึ่งสามารถทดแทนกันได้กับกำไรทางบัญชีที่เป็นตัวเงิน แล้วแต่ว่าสถาปนิกจะมองในเรื่องใด ณ.เวลาและสถานการณ์ใด

ในช่วงแรกของการประกอบวิชาชีพของสถาปนิก อาจจะคำนึงถึงกำไรในด้านเศรษฐศาสตร์อยู่มาก แต่เมื่อทำงานไปได้ระยะหนึ่ง เมื่อมีความรู้มากขึ้น รู้ว่าค่าบริการที่ได้รับนั้นไม่ครอบคลุมค่าใช้จ่ายในการทำงานจริง ก็เริ่มที่จะปรับตัวคิดค่าบริการที่มากขึ้น หรือเลือกรับงานให้มากขึ้น จะเป็นไปตามพัฒนาการของประสบการณ์ในการทำงานนั้น

สถาปนิกท่านหนึ่ง ให้ความเห็นว่า การพิจารณารับงานที่ได้ผลงาน หรือเป็นการประชาสัมพันธ์ตนเอง นั้น กรณีที่ลูกค้าเสียค่าบริการน้อย ก็มีแนวโน้มว่าเขาจะใช้ค่าก่อสร้างที่น้อยด้วย ซึ่งอาจจะส่งผลให้งานออกมาไม่ดี แทนที่จะช่วยให้สถาปนิกเป็นที่รู้จักในทางที่ดี บางครั้งกลับตรงกันข้ามได้

4. ขอบเขตการให้บริการประเภทอาคาร

สถาปนิกท่านหนึ่งกล่าวว่า แต่ละบริษัทมาตรฐานการทำงานไม่เท่ากัน ขอบเขตการให้บริการแก่ลูกค้าไม่เท่ากัน ซึ่งแล้วแต่การตกลงกับลูกค้าเองในแต่ละครั้ง

การปรับเปลี่ยนขอบเขตการให้บริการ ที่เป็นไปตามการเพิ่มลด ของการต่อรองค่าบริการวิชาชีพ จำเป็นที่จะต้องมีการแจ้ง เพราะลูกค้ามีแนวโน้มที่จะต้องการให้ลดค่าบริการส่วนมาก สถาปนิก จึงจำเป็นต้องปรับลดการทำงานรายละเอียดบางอย่างลง เพื่อที่จะให้ค่าใช้จ่ายน้อยลง และค่าบริการเป็นที่ยอมรับได้ ถึงแม้ว่าในแต่ละบริษัทจะบอกว่ามีมาตรฐานในการทำงานก็ตาม แต่ก็ยังคงมีส่วนนี้ แต่การปรับลดก็ต้องไม่กระทบหลักการทำงาน และมีมาตรฐานในการทำงานในระดับหนึ่งอยู่ เพราะถ้าไม่มีก็ไม่สามารถที่จะทำงานที่ดีได้

สถาปนิกท่านหนึ่งที่ทำงานอิสระ ให้ความเห็นว่า การให้บริการวิชาชีพครบทุกขั้นตอนในมาตรฐานการทำงาน สถาปนิกอิสระที่มีงานประจำอยู่ทำไม่ได้เพราะต้องการเวลาเต็มที่ จะทำได้เฉพาะงานที่ต้องการการบริการแค่บางส่วนเท่านั้น แต่ก็ยังต้องให้ได้คุณภาพ

สถาปนิกท่านหนึ่งเห็นว่า การให้บริการเริ่มแรก ที่เป็นการแนะนำ การคุยเกี่ยวกับโครงการ การศึกษา เริ่มต้น ต้องมีบ้าง ที่เก็บค่าบริการไม่ได้ ซึ่ง ถ้ามองว่าสถาปนิกเป็นเสมือนหมอบ้าน มีหน้าที่ช่วยเหลือสังคมในเรื่องนี้ ก็น่าจะเป็นทางเลือกที่ดี

การให้บริการบางส่วนมีบ้าง บางครั้งเป็นงานในต่างประเทศ เช่น อินเดีย พม่า ปากีสถาน เป็นงานเฉพาะแนวความคิดในการออกแบบ ก็คิดค่าบริการเป็นสัดส่วนกับงานที่ได้ทำ

สถาปนิกท่านหนึ่ง ให้ความเห็นว่า การรับทำงานออกแบบบางส่วนนั้น เมื่องานนำไปก่อสร้างก็จะมีรายละเอียดที่เปลี่ยนไป บางครั้งก็ไม่เหมือนกับที่สถาปนิกได้ทำไว้ และทำให้งานดูไม่มีคุณภาพ ซึ่งจะมีผลเสียต่อชื่อเสียงของสถาปนิกที่ทำการออกแบบ แล้วไม่คุ้มค่ากับการรับทำงานนั้นๆก็มี

ขอบเขตการทำงานที่มีการทำงานตกแต่งภายในมากขึ้น เนื่องจากงานสถาปัตยกรรมน้อยลงจากภาวะทางเศรษฐกิจก็เป็นทางเลือกหนึ่งที่สถาปนิกทำกันมาก

5. ประเภทโครงการ

สถาปนิก 3 ท่าน เห็นว่า ประเภทโครงการจะมีความแตกต่างที่เวลาที่จะต้องใช้ในการทำโครงการ ซึ่งก็จะมีผลต่อค่าบริการด้วย

สถาปนิกท่านหนึ่ง ให้ความเห็นว่า การแบ่งประเภทโครงการที่มีในตารางของทางสมาคมสถาปนิกฯ มีความเหมาะสมแล้ว แต่น่าจะมีการปรับปรุงบางส่วน เพราะในปัจจุบัน อาคารอเนกประสงค์มีมากขึ้น ซึ่งไม่มีการกำหนดเอาไว้ หรือประเภทอาคารเดียวกัน แต่มีรายละเอียดต่างกัน ความยากง่ายในการทำงานก็ต่างกัน ค่าบริการก็ควรจะต้องต่างกันด้วย ซึ่งไม่ได้มีการกำหนดเอาไว้ในรายละเอียด

สถาปนิกอีกท่านหนึ่ง มีความเห็นว่า งานบ้าน ที่มีรายละเอียดมาก การทำงานจุกจิก อัตราค่าบริการที่ทางสมาคมสถาปนิกฯ มีเอาไว้แทบจะทำไม่ได้ ต้องประมาณ 10-12 เปอร์เซ็นต์ ถึงจะทำได้ แม้แต่ในโครงการอื่นที่เป็นประเภทอาคารเดียวกัน แต่มีรายละเอียดที่แตกต่างกัน เช่น โรงแรมในเมือง กับรีสอร์ท รายละเอียดแบบที่ต้องทำต่างกัน เวลาที่ใช้ก็จะต่างกัน แต่ค่าก่อสร้างอาจจะไม่ต่างกันก็ได้ ซึ่งตารางของสมาคมสถาปนิกฯ ไม่ได้มีรายละเอียดในเรื่องนี้ บางครั้งทำให้ไม่สามารถเอาอัตราค่าบริการไปใช้ได้โดยตรง ต้องมีการปรับเปลี่ยนไปตามที่เป็นจริง กรณีการทำงานที่ซ้ำกัน เช่น ออกแบบบ้านตัวอย่างของบ้านจัดสรร วิธีการที่มีแนะนำไว้ในการเก็บค่าบริการ ก็ยุ่งยาก และไม่สามารถปฏิบัติได้จริง ก็ไม่ได้ใช้ แต่จะใช้วิธีการคิดเหมาไปตามที่สถาปนิกเห็นสมควร และลูกค้ายอมรับว่ายุติธรรมทั้งสองฝ่ายไป คือ ถ้าตกลงกันได้ก็ใช้ได้ ซึ่งเป็นการมองในแง่การทำธุรกิจ

สถาปนิกท่านหนึ่ง ให้ความเห็นว่า อาคารประเภทที่เจ้าของอาคารใช้เพื่อทำกำไรทางธุรกิจ อาคารพวกนี้ จะสามารถเก็บค่าบริการได้มากกว่าอาคารอยู่อาศัย เนื่องจากศักยภาพหรือกำลังซื้อของลูกค้าประเภทนี้จะมีมากกว่า

6. ค่าใช้จ่ายของโครงการ

บริษัทแต่ละบริษัทมีค่าใช้จ่ายที่เป็นค่าใช้จ่ายทางอ้อมซึ่งคงที่อยู่ ดังนั้นในบางครั้งจึงจำเป็นต้องมีรายรับเข้ามาเพื่อให้บริษัทดำรงอยู่ได้ การรับทำงานที่บางครั้งค่าบริการต่ำก็จึงมีอยู่

7. เวลาที่ใช้ในการทำโครงการ

ถ้าเวลาในการทำงานน้อยลง คุณภาพงานก็น่าจะน้อยลง ค่าบริการก็น่าจะต้องน้อยลงด้วย

8. ความเสี่ยงในโครงการ

ความเสี่ยงในแง่ของลักษณะลูกค้าว่าเป็นอย่างไร

ความเสี่ยงในการลงทุนในตอนเริ่มแรก ในการเสนองาน (Proposal) ซึ่งต้องมีขอบเขตว่าจะมีมากน้อยแค่ไหน

ความเสี่ยงในงานที่ทำในต่างประเทศ ก็มีในเรื่องของสภาพสังคมการเมือง และนโยบายการทำงานกับต่างชาติของประเทศนั้นๆว่าเป็นอย่างไร

ถ้าเป็นโครงการที่มีระยะเวลาการทำงานนาน จะมีความเสี่ยงมาก เพราะยิ่งเวลานานเท่าใด โอกาสที่จะมีการเปลี่ยนแปลงโปรแกรมการออกแบบก็ยังมี ก็เสี่ยงที่จะเกิดค่าใช้จ่ายที่มากขึ้น โดยที่ไม่ได้รับค่าชดเชย

9. ภาวะเศรษฐกิจและสภาวะทางการตลาด

สถาปนิกหลายท่านให้ความเห็นว่า ภาวะเศรษฐกิจ ส่งผลต่ออุปสงค์ และอุปทาน ของความต้องการสถาปนิกในตลาด ถ้าอุปสงค์มีมาก แต่อุปทานน้อย คือสถาปนิกเป็นที่ต้องการมาก อำนาจต่อรองค่าบริการก็จะ เป็นของสถาปนิก ในทางตรงกันข้ามกัน ถ้าอุปทานมาก แต่อุปสงค์น้อย เกิดการแข่งขันในของสถาปนิกในการให้ ได้งาน อำนาจต่อรองเรื่องค่าบริการวิชาชีพก็เป็นของลูกค้า สถาปนิกเองทางเลือกก็น้อยลง เนื่องจากจำเป็นที่จะต้อง มีรายได้เข้ามาดำเนินงานบริษัท ดังนั้น ถึงแม้ว่าค่าบริการน้อยบางครั้งก็ต้องยอมรับ นอกจากนี้จะเป็น สถาปนิกที่มีชื่อเสียง หรือมีความเชี่ยวชาญเฉพาะด้าน ซึ่งยังมีคนต้องการให้ออกแบบให้โดยเฉพาะ ระดับการต่อ รงค่าบริการก็จะแตกต่างกันไป

การรับงานเพื่อให้มีรายได้เข้าสำนักงานในช่วงเศรษฐกิจแย่ แม้ค่าบริการจะน้อยก็มีบ้างเพื่อให้บริษัท ดำเนินต่อไปได้

อัตราค่าบริการในตลาดตอนนั้นเป็นอย่างไร ก็มีผลในการคิดค่าบริการด้วยเช่นกัน เพราะลูกค้าที่ยอม จ่ายค่าบริการแค่ในอัตราที่เป็นอยู่ในตลาดตอนนั้นก็มี

ข้อมูลอื่นๆ

มาตรฐานในการปฏิบัติวิชาชีพ

ถ้าสถาปนิกมีมาตรฐานในการทำงานเท่ากัน ค่าบริการวิชาชีพก็ควรจะเท่ากัน

คุณภาพงาน

สถาปนิกทุกท่าน ให้ความเห็นว่า การให้บริการทางสถาปัตยกรรม แต่ละบริษัท คุณภาพการให้บริการ ต่างกัน วิธีการทำงานต่างกัน ดังนั้นค่าบริการจึงแตกต่างกันด้วย โดยที่ สถาปนิกท่านหนึ่ง กล่าวว่า งาน สถาปัตยกรรมเป็นงานการให้บริการ ซึ่งคุณภาพในการให้บริการย่อมวัดยากและไม่มีทางที่จะเท่ากันอยู่แล้ว สิ่ง สำคัญขึ้นอยู่กับว่าผู้ให้บริการ ต้องการที่จะให้ผู้ให้บริการแบบใด มีความพอใจส่วนตัวในงานประเภทใด แล้วก็ เลือกที่ต้องการ

สถาปนิก 3 ท่าน ให้ความเห็นว่า ขนาดบริษัท ไม่ได้เป็นตัวบอกว่า คุณภาพจะเป็นไปตามขนาด เพราะเนื่องจาก บริษัทใหญ่อาจจะให้สถาปนิกลูกน้องเป็นผู้ออกแบบหรือรับผิดชอบงาน ในขณะที่บริษัทเล็ก สถาปนิกอาวุโสหรือเจ้าของบริษัท เป็นผู้ทำงานเอง ซึ่งงานก็ต้องดีอยู่แล้ว แต่ขนาดบริษัทจะมีผลในแง่ของ บริษัทใหญ่มีบุคลากรที่สามารถทำหน้าที่ทดแทนกันได้กรณีฉุกเฉิน ซึ่งกรณีนี้ ขึ้นอยู่กับว่าลูกค้าจะมองมูมใด และเลือกสถาปนิกที่ตัวบริษัท หรือตัวบุคคล ซึ่งก็จะต้องมีความเกี่ยวข้องกับค่าบริการวิชาชีพด้วย เช่น ถ้าเขาเลือกที่ชื่อเสียงของสำนักงานในการทำงาน ก็อาจจะต้องเสียค่าบริการมากหน่อย

ถ้าค่าบริการน้อย ประสิทธิภาพในการทำงานก็ย่อมไม่ดี เนื่องจากเวลาที่ให้กับงานชิ้นนั้นก็จะมีน้อย เพราะต้องแบ่งเวลาไปทำงานอื่นหรือ ทำงานอื่นเพื่อให้ได้รายได้เข้าบริษัทมาเพิ่ม ถึงแม้ว่าจะมีการจัดการที่ดีก็ตาม แต่ถ้าค่าบริการต่ำมากก็ไม่คุ้มในการทำงาน เพราะจะขาดทุน

สถาปนิกท่านหนึ่งมองว่า การคิดค่าบริการเท่ากัน การให้บริการเท่ากัน เป็นแค่หลักการเท่านั้น ไม่สามารถทำได้จริง เพราะจริงๆแล้ว วิธีการทำงานต่างกัน การส่งมอบงาน การติดต่อลูกค้าต่างกัน

การรับงาน

สถาปนิก 3 ท่าน เห็นว่า การรับงานจะต้องคุยกับลูกค้าให้เข้าใจว่าจะต้องทำอะไรบ้าง ขอบเขตงานแค่ไหน มีการทำงานที่ไปด้วยกันได้ไหม ประเมินดูว่ามีเวลาในการทำงานหรือไม่ ความรู้ความสามารถ ประสบการณ์ พอไหม มีจำนวนคนที่จะมาทำงานด้วยหรือไม่

การที่จะต้องคุยกับลูกค้าว่าคุยกันรู้เรื่องหรือไม่เพราะ ในบางครั้งหากลูกค้าคุยกันไม่รู้เรื่องการทำงานมีปัญหา จะทำให้แผนการทำงานที่วางเอาไว้เสีย เกิดปัญหา ค่าใช้จ่ายเพิ่มขึ้น

การเงิน

การเงินจะดูโดยรวมทั้งบริษัท เป็นลักษณะการหมุนเวียนเงิน โดยที่จะดูเป็นโครงการด้วยในบางบริษัท ดูว่ารายรับเท่าใด รายจ่ายเท่าใด กำไร หรือขาดทุน เพื่อปรับปรุงในโครงการที่คล้ายกันในคราวหน้า

ค่าบริการวิชาชีพ

สถาปนิกท่านหนึ่ง กล่าวว่า ค่าบริการวิชาชีพจะเป็นไปตาม คุณค่าของสถาปนิกที่ทำงานนั้น คือ ถ้าสถาปนิกมีประสบการณ์มาก เป็นสถาปนิกอาวุโส ค่าบริการก็น่าจะมาก ถ้าเป็นสถาปนิกที่ประสบการณ์น้อย หน่อยค่าบริการก็น่าจะน้อยกว่าเนื่องจากอัตราเงินเดือนไม่เท่ากัน

สถาปนิก 2 ท่าน ให้ความเห็นว่า ค่าบริการวิชาชีพ จะน้อยหรือมากในแต่ละงาน ขึ้นอยู่กับว่าบริษัทแต่ละบริษัท สามารถที่จะบริหารจัดการ ใช้จ่ายรับนั้นอย่างไรให้มีประสิทธิภาพมากที่สุด ซึ่งความสามารถในการบริหารจัดการนี้จะแตกต่างกันไปในแต่ละบริษัท ดังนั้นระดับของค่าบริการที่เหมาะสมในแต่ละบริษัทก็จะแตกต่างกันไป

สถาปนิกท่านหนึ่ง กล่าวว่า หากสถาปนิกทำงานตามมาตรฐานงานที่ดี ก็จะไม่สามารถที่จะรับค่า
บริการที่ต่ำได้เพราะก็จะไม่คุ้มค่าใช้จ่าย แต่ถ้ารับทำงานที่ค่าบริการต่ำ จำนวนงานก็จะน้อยลง ซึ่งคุณภาพงานก็
จะน้อยลงด้วย

สถาปนิกท่านหนึ่ง มีความเห็นว่าค่าบริการไม่มีทางที่จะเท่ากันได้เลย ถ้าค่าบริการเท่ากันหมด
สถาปนิกที่ประสบการณ์น้อยก็ไม่มีโอกาสที่จะได้งานเลยเพราะว่า ลูกค้ายิ่งไปจ้างสถาปนิกที่มีประสบการณ์มาก
ดีกว่า

ส่วนมากสถาปนิก ที่มีประสบการณ์น้อยในตอนแรกก็จะคิดค่าบริการไม่สูง แต่พอทำโครงการหลายๆ
โครงการแล้ว ก็จะรู้ว่าขาดทุน ก็จะค่อยๆคิดเพิ่มขึ้น ถึงจุดที่สามารถครอบคลุมค่าใช้จ่ายได้ ซึ่งก็จะพัฒนาไปตาม
ประสบการณ์ในการทำงาน

วิธีการคิดค่าบริการวิชาชีพ ที่มีการใช้กันมาก

1. สถาปนิกบางท่านคิดค่าบริการแบบหยาบ โดยดูจากระยะเวลาที่ต้องใช้ในการทำงานทั้งหมด ว่ากินเวลาเท่า
ใด และมีค่าใช้จ่ายในระยะเวลาที่เท่าใด ค่าบริการที่ได้ก็จะต้องครอบคลุมกับค่าใช้จ่ายที่จะมีขึ้น
2. การคิดค่าบริการเป็น เปอร์เซ็นต์ค่าก่อสร้าง โดยประมาณค่าก่อสร้างกลาง แล้ว ใช้วิธีการเช็คด้วย การคิด
แบบอัตราชั่วโมงการทำงาน ที่คาดว่าจะใช้ แล้วนำทั้งสองแบบนี้ตรวจสอบกัน ว่าเป็นอย่างไร
3. การคิดแบบเหมา
4. คิดเป็นตามชั่วโมงการทำงาน

ในช่วงที่บริษัทสถาปนิกเพิ่งจะเริ่มก่อตั้ง ยังไม่มีข้อมูลการทำงานของโครงการ ก็จะทำการเก็บข้อมูล
การทำงานเป็นชั่วโมงการทำงานของแต่ละโครงการเอาไว้ เมื่อทำงานมาได้ซักระยะหนึ่ง มีข้อมูลแล้ว ก็
ใช้เป็นตัวอ้างอิงว่าควรจะเป็นเปอร์เซ็นต์ค่าก่อสร้างจำนวนเท่าใด หรือ ตัวตรวจสอบกับการคิดค่าบริการแบบ
เปอร์เซ็นต์ค่าก่อสร้างได้

ความเหมาะสมของค่าบริการของสมาคม

สถาปนิกท่านหนึ่งให้ความเห็นว่า ค่าบริการวิชาชีพในปัจจุบัน ถ้าได้ตามอัตราที่ทางสมาคมสถาปนิกฯ
กำหนดไว้ ก็ถือว่าดีแล้ว น่าจะอยู่ได้ เพียงแต่อาชีพสถาปนิกไม่ได้ทำเงินมากเหมือนอาชีพอื่น ถ้าไม่นำไปเปรียบ
เทียบกับอาชีพอื่นก็น่าจะอยู่ได้ บางท่านเห็นว่าเหมาะสมแล้ว ถ้าได้เต็มตามจำนวนที่มีเอาไว้ แต่พอทำงานจริง
ไม่ได้ตามนั้น ไปๆมาๆ ลูกค้ายิ่งคิดว่าตารางเป็นมาตรฐานขั้นสูงแทน ในงานราชการค่าบริการ 1.75 เปอร์เซ็นต์ ทำ
ได้ยากมาก

ค่าบริการของสมาคมสถาปนิกฯ สูงเกินไป เกินกว่าลูกค้าประเภทที่ชอบของราคาไม่แพง (ไม่มีความ
เข้าใจงานสถาปัตยกรรมมากนัก) จะยอมรับได้ หรือลูกค้าที่อยู่ในชนชั้นกลาง และล่าง ซึ่งสถาปนิกก็ควรจะทำ
หน้าที่ช่วยเขาด้วย ไม่ใช่ทำงานเฉพาะกับคนมีเงินเท่านั้น สถาปนิกควรเป็นอาชีพที่บริการคนทุกระดับเพราะคน
ทุกระดับก็ต้องการสถาปัตยกรรมที่มีคุณภาพ ซึ่งส่งผลให้เกิดคุณภาพชีวิตที่ดีเท่าๆกัน ดังนั้น จะทำอย่างไรกับ
เรื่องค่าบริการวิชาชีพในลักษณะนี้

สถาปนิกท่านหนึ่ง ให้ความเห็นว่า อัตราค่าบริการของสมาคมสถาปนิกฯ ที่มีเอาไว้ เป็นฐานเดียว แต่บริษัทที่มีขนาดต่างกัน มีค่าใช้จ่ายที่ต่างกัน ดังนั้นไม่น่าที่จะใช้ค่าบริการที่เหมือนกัน ตารางที่มีอยู่อาจจะเหมาะสมสำหรับบริษัทขนาดหนึ่งเท่านั้น แต่บริษัทขนาดอื่นๆ ก็ต้องปรับเอาไปใช้

สถาปนิกอีกท่านหนึ่งเห็นว่า อัตราค่าบริการวิชาชีพของสมาคมที่มีอยู่ ในโครงการขนาดเล็กต่ำเกินไป ส่วนในโครงการขนาดใหญ่ที่มีมูลค่าหลายร้อยล้าน ก็สูงเกินไป

การประกันวิชาชีพ

การประกันวิชาชีพ หากมีขึ้น ผู้ที่ต้องรับประกันนี้คือ ลูกจ้าง ค่าบริการก็ต้องสูงขึ้นกว่าเดิม ซึ่งในต่างประเทศเขามีทำกันอยู่แล้ว จะเป็นการยกระดับคุณภาพในการทำงานของสถาปนิกอีกวิธีหนึ่ง

ใบอนุญาตประกอบวิชาชีพของบริษัท

ถ้าสามารถใช้บังคับได้จริงก็น่าจะทำให้บริษัทมีมาตรฐานที่ดีขึ้น

อื่นๆ

สถาปนิกท่านหนึ่ง กล่าวว่า การให้บริการแบบ Design-build หรือ Turn key นั้นจะมีแนวโน้มที่จะมากขึ้นในอนาคต เป็นการให้บริการตั้งแต่เริ่มจนจบ โดยที่คิดค่าบริการเหมารวมทั้งหมดกับค่าก่อสร้าง ซึ่ง ค่าบริการของสถาปนิกก็จะรวมอยู่ในนี้ด้วยเช่นเดียวกัน มีทั้งส่วนที่แยกออกมา และส่วนที่แฝงอยู่ในค่าก่อสร้าง ซึ่งวิธีนี้จะต่างไปจากการให้บริการออกแบบแยกส่วนกับการก่อสร้าง เป็นคนละแนวทางกัน ในต่างประเทศจะนิยมมาก เพราะลดความยุ่งยากในตัวเจ้าของโครงการ คือบอกแค่ความต้องการ และรอรับงานที่เสร็จสมบูรณ์เลย โดยที่ไม่ได้ให้ความสนใจในเรื่องค่าใช้จ่ายที่อาจจะแพงกว่า เพราะทดแทนด้วยความสะดวกและรวดเร็วแทน แต่วิธีการนี้ทางสถาปนิกหรือผู้ที่รับจ้างจะต้องมี จรรยาบรรณในการทำงานที่ดีพอสมควร รูปแบบการทำงานก็เป็นทีมเหมือนกันกับแบบธรรมดา แต่จะมีการประสานงานได้ง่ายกว่า แต่คนไทยยังยอมรับการดำเนินงานแบบนี้ไม่ค่อยได้ เพราะมีความระแวงว่าจะถูกโกง และคำนึงถึงเรื่องค่าใช้จ่ายมากกว่าความสะดวกสบาย

สรุปการสัมภาษณ์และอภิปรายผลกลุ่มที่ 3 (สถาปนิก ประสบการณ์ มากกว่า 19 ปี ขึ้นไป) จำนวน 24 คน

สถาปนิกที่ให้ข้อมูลในกลุ่มนี้ โดยส่วนมากเป็นสถาปนิกที่มีตำแหน่งในด้านการบริหารงานบริษัท หรือเป็นเจ้าของบริษัท และมีบางคนที่เป็นสถาปนิกอาวุโส ซึ่งเกี่ยวข้องกับการคิดค่าบริการวิชาชีพภายในบริษัทเป็นอย่างดี

ลักษณะบริษัทที่สถาปนิกในกลุ่มนี้ทำงานอยู่ แบ่งออกเป็น 2 ประเภท คือ

1. บริษัทออกแบบสถาปัตยกรรมที่ก่อตั้งมาเป็นเวลานานแล้ว มากกว่า 20 ปีขึ้นไป

2. บริษัทออกแบบสถาปัตยกรรมที่ก่อตั้งมาน้อยกว่า 20 ปี แต่มีผู้บริหารหรือเจ้าของบริษัทที่มีประสบการณ์การทำงานในวิชาชีพมา มากกว่า 19 ปี

ปัจจัยที่มีผลกระทบในการคิดค่าบริการวิชาชีพในความเห็นของสถาปนิกในกลุ่มนี้ ความความคล้ายคลึงกันเป็นส่วนมาก เพราะเนื่องจาก สถาปนิกทุกท่านทำงานในวิชาชีพมาเป็นเวลานาน มีประสบการณ์ในงานหลากหลาย ประเภท และเผชิญกับภาวะเศรษฐกิจทั้งที่รุ่งเรืองที่สุด และภาวะเศรษฐกิจตกต่ำมาหลายครั้ง จึงมีความรู้ ความเข้าใจในการคิดค่าบริการวิชาชีพสถาปัตยกรรมอย่างมาก ดังมี รายละเอียด ดังนี้

1. ลักษณะและประเภทของลูกค้า

ลูกค้าที่เข้ามาหาสถาปนิกในกลุ่มนี้ ส่วนมากเป็นลูกค้าที่เห็นผลงานกันมาและรู้ว่าทำงานอย่างไรมาก่อนเป็นส่วนมาก เพราะเนื่องจากเป็นสถาปนิกที่อยู่ในวงการวิชาชีพมานาน และมีผลงานให้เห็นจริง แต่ถ้าเป็นลูกค้าที่ไม่รู้จักกันมาก่อน สถาปนิกบางท่านมีความเห็นว่า ค่าบริการก็มีแนวโน้มที่จะคิดแพงกว่าลูกค้าที่รู้จักกันไว้ก่อน เพื่อป้องกันความเสี่ยงเพราะยังไม่ทราบว่าคุณค่าคนนี้เป็นอย่างไร

สถาปนิกโดยส่วนใหญ่ เห็นว่า ลักษณะลูกค้าที่สำคัญที่มีผลต่อการคิดค่าบริการ ก็คือ ลักษณะนิสัยการทำงาน นิสัยส่วนตัว สายสัมพันธ์ที่มีต่อสถาปนิก เป็นต้น หรือความคาดหวังของลูกค้าที่มีจากสถาปนิก เช่น ความคาดหวังว่าจะได้ค่า บริการที่ถูก ก็จะตรงกันข้ามกับการได้งานที่มีคุณภาพดีที่สุดในต้น

สถาปนิกท่านหนึ่ง ให้ความเห็นว่า ความคาดหวังของลูกค้าต่อสถาปนิกที่มีการทำงานในรูปของบริษัทย่อมจะมากกว่า สถาปนิกอิสระ เพราะลูกค้าจะมองว่าการทำงานในรูปบริษัทจะมีมืออาชีพ มีหลักฐาน และน่าจะเป็นระบบมากกว่า ดังนั้น การต่อรองค่าบริการการออกแบบจะมีน้อยกว่า ในด้านตัวสถาปนิกเอง หากลูกค้ามีความคาดหวังในการทำงานของสถาปนิกมาก สถาปนิกก็จะต้องระวังและทำงานให้ละเอียดมากยิ่งขึ้น ซึ่งก็จะเป็นที่มาของค่าใช้จ่ายที่เพิ่มขึ้น ค่าบริการก็จะเพิ่มขึ้นด้วย

สถาปนิก 3 ท่าน มีความเห็นว่า ลูกค้าต่างชาติ เขาจะพิจารณาขอบเขตการทำงาน ไปพร้อมกับค่าบริการที่น่าเสนอ ถ้ามีความเหมาะสมกัน เขาก็จะไม่มีต่อรองให้ลดค่าบริการ จะมีความเข้าใจการทำงานของสถาปนิกมากกว่าคนไทย

สถาปนิก 7 ท่าน เห็นว่า ลูกค้าที่มีความเข้าใจในงานสถาปัตยกรรม มีความเข้าใจ ในวิชาชีพสถาปนิก เข้าใจการทำงาน จะไม่ค่อยมีปัญหาเรื่องการต่อรองค่าบริการมากนัก เพราะเข้าใจว่าสถาปนิกทำอะไรบ้าง แต่ก็ มีลูกค้าจำนวนมากที่มองแค่ผลงานสุดท้ายแล้วมองว่ามีเพียงกระดาษเพียงไม่กี่แผ่น ก็จะเข้าใจว่าค่าบริการที่คิดนั้นแพง สถาปนิกก็มีหน้าที่ที่จะต้องอธิบายให้ลูกค้าเข้าใจ

สถาปนิกท่านหนึ่ง ให้ความเห็นว่า ลูกค้าเก่าบางครั้งจะมีการลดค่าบริการให้กันบ้าง เนื่องจากทำงานร่วมกันมาหลายโครงการ รู้วิธีการทำงานกัน ทำให้ค่าใช้จ่ายในการทำงานลดลง ค่าบริการก็สามารถที่จะลดได้

ลูกค้าบางครั้งเลือกสถาปนิกที่เขาพอใจที่จะทำงานด้วยสบายใจ คิดค่าทำงานสื่อสารกันเข้าใจ มีความคุ้นเคยในการทำงานร่วมกัน มากกว่าการคิดเรื่องค่าบริการ ซึ่งกรณีนี้ก็ถือการเป็นลูกค้าเก่ากันมาก่อนนั้น

เอง หรือถ้าลูกค้านำมองว่าสถาปนิกคนไหนสามารถสร้างงานที่มีคุณค่าให้แก่เขาได้ เขาก็พร้อมที่จะจ่ายค่าบริการที่นำเสนอไป

สถาปนิกท่านหนึ่ง กล่าวว่า กลุ่มลูกค้าในลักษณะที่พอใจคุณภาพสถาปัตยกรรมแค่ในระดับหนึ่ง และต้องการจ่ายค่าบริการที่ไม่แพง หรือมีความสามารถในการจ่ายค่าบริการน้อย แต่เห็นความสำคัญของการมีสถาปนิกในการออกแบบ สถาปนิกก็จะต้องพิจารณาว่าจะให้บริการลูกค้าประเภทนี้หรือไม่ ซึ่งสังคมไทยยังมีคนระดับนี้อยู่มาก ในกรณีนี้สถาปนิกควรมีทางออกอย่างไร

สถาปนิกทุกท่าน ให้ความเห็นว่า สถาปนิกก็ต้องประเมินดูแนวโน้มลูกค้าด้วยว่าเข้ามาในลักษณะไหน มีแนวโน้มว่าจะทำงานจริงหรือไม่ หรือว่าเพียงแต่มาลองให้ศึกษาดูเท่านั้น ระดับความยุ่งยากในการที่จะทำงานด้วยเป็นอย่างไร ประเมินผู้ร่วมงานคนอื่น ว่าเมื่อเทียบกับค่าบริการที่จะได้ จะทำหรือไม่ เป้าหมายของการว่าจ้างของลูกค้าคืออะไร

กลุ่มลูกค้า หรือตลาด ของสถาปนิกแต่ละระดับก็แตกต่างกัน ตลาดของลูกค้าสถาปนิกอิสระ กับสถาปนิกที่เป็นบริษัท ก็จะต่างกัน ทั้งนี้อาจจะเนื่องมาจากคุณภาพงานที่ต้องการต่างกัน หรือค่าบริการที่สามารถจ่ายได้ต่างกัน เป็นต้น ดังนั้นสถาปนิกบริษัทใดจับกลุ่มลูกค้ากลุ่มใด ก็จะมีผลต่อค่าบริการด้วยเช่นกัน

2. คุณสมบัติของสถาปนิก หรือ บริษัท

2.1 ขนาดและลักษณะของบริษัทของสถาปนิก ไม่สามารถบอกคุณภาพในการทำงานได้ เช่น บริษัทเล็กแต่ประสบการณ์ 25 ปี วิธีการส่งมอบงาน การให้บริการ ก็จะต่างกันไป ต้องดูที่ประสบการณ์การทำงานของบริษัทนั้น แต่สถาปนิกอีกท่านก็ให้ความเห็นว่า บริษัทที่ตั้งมานานก็ไม่จำเป็นที่จะต้องมีการประสบการณ์มากเสมอ เนื่องจากอาจจะมีการหมุนเวียนของสถาปนิกในบริษัทเป็นประจำ สถาปนิกที่มีความสามารถ อาจจะไม่ได้อยู่ในบริษัทนั้นตลอด ต้องดูที่บุคคลที่ทำหน้าที่รับผิดชอบในโครงการเป็นคนๆ ไปถึงจะเปรียบเทียบกันได้ ในด้านคุณภาพ ซึ่งก็จะมีผลในด้านค่าบริการด้วย

2.2 ผลงานของบริษัท ประสบการณ์ในการทำโครงการประเภทนั้นๆ สถาปนิกท่านหนึ่งกล่าวว่า แต่ละบริษัท อาจจะมีค่าความรู้ ประสบการณ์ที่มี หรือ Good will บวกเข้ากับการคิดค่าบริการของตนเองก็ได้ เป็นการที่ลูกค้าจะต้องซื้อตรงชื่อเสียงของสถาปนิกคนนี้ด้วย สถาปนิกอีกท่านหนึ่ง ก็มีความเห็นว่า สถาปนิกที่มีชื่อเสียงก็อาจจะสามารถเรียกค่าบริการสูงได้ เช่นกัน เพราะลูกค้าก็จะมีความเชื่อมั่นในตัวสถาปนิกจากชื่อเสียงมากกว่า และอยากให้สถาปนิกคนนั้นทำงานให้มาก

สถาปนิกท่านหนึ่ง ให้ความเห็นว่า งานสถาปัตยกรรมเป็นงานที่ไม่เห็นผลงานจนกว่าจะสร้างเสร็จ ดังนั้นลูกค้าเขาจะพิจารณาว่าสถาปนิกที่มีประสบการณ์มากก็น่าจะมีคุณภาพที่ดี เหมือนกับการที่ ถ้าลูกค้าต้องการสถาปนิกที่เป็นผู้เชี่ยวชาญก็จะยอมไม่ต่อรองราคาบริการ

2.3 วิธีการทำงาน การสื่อสาร และการติดต่อประสานงานของสถาปนิก สถาปนิกถ้าสามารถสร้างความเชื่อมั่นให้กับลูกค้าได้ เขาก็จะไว้ใจว่าสามารถที่จะทำงานให้เขาได้จริง ค่าบริการก็ได้รับการต่อรองน้อยลง หรือไม่ต่อรองเลย

2.4 ภาพลักษณ์ของบริษัทหรือสถานปณิก (Image) สถานปณิกในแต่ละบริษัท มีภาพลักษณ์ที่แตกต่างกัน การวางตำแหน่งตนเองในตลาดแตกต่างกัน ดังนั้นกลุ่มลูกค้าก็แตกต่างกัน อำนาจต่อรองก็แตกต่างกัน ค่าบริการที่ได้ก็จะแตกต่างกันด้วย

คุณสมบัติของสถานปณิกที่กล่าวมาข้างต้น มีความแตกต่างกัน ในลักษณะบริษัทก็แตกต่างกัน สถานปณิกอิสระก็ต่างกัน ดังนั้นขึ้นอยู่กับว่าลูกค้าจะเลือกสถานปณิกแบบไหน และมีความต้องการจะทำงานกับสถานปณิกคนใดเท่านั้น สถานปณิกเองจะต้องประเมินตนเองด้วย ว่ามีฝีมืออยู่ในระดับไหน ค่าบริการควรจะแค่ไหน

สถานปณิก 2 ท่าน มีความเห็นว่า สถานปณิกไทยยังมีการปฏิบัติวิชาชีพที่ไม่เป็นมืออาชีพอยู่มาก ซึ่งมีผลต่อค่าบริการ ก็จะน้อยลงไปตามงานที่ทำ ทำให้เสียในภาพรวมของวิชาชีพ และค่าบริการวิชาชีพ ถ้าต่ำคุณภาพของงานก็ต้องต่ำแน่นอนเพราะเวลาในการทำงานน้อย

3. กำไร ที่ต้องการในโครงการ หรือ คุณค่าของโครงการต่อตัวสถานปณิก

ความต้องการที่จะได้งานทำของสถานปณิก (ในช่วงที่งานน้อย) มีผลต่อการทำงานที่ยอมลดค่าบริการ อันเนื่องมาจากเหตุผลต่างๆกัน อยู่ทั่วไป ไม่ว่าจะเป็นสถานปณิกที่จบใหม่ หรือบริษัทใหญ่ๆ ก็ตาม

การทำประโยชน์ให้แก่สาธารณะกุศล เช่น การออกแบบโรงเรียนเด็ก หรือการออกแบบอาคารสาธารณะบางอย่างที่ได้ค่าบริการไม่คุ้มค่าในการทำงาน แต่เป็นการทำบุญ ก็มีบ้างซึ่งก็คือ จะได้เฉพาะค่าใช้จ่ายในการทำงาน ไม่ได้ค่าบริการตามที่ควรจะเป็นจริง กรณีนี้มีอยู่บ้างในสถานปณิกบางบริษัท

สถานปณิก 2 ท่าน เห็นว่า สถานปณิกทุกระดับ มีความต้องการที่จะทำงานเพื่อ ชื่อเสียง ประสบการณ์ หรือเพื่อโอกาสที่จะได้งานต่อไปทุกคน แต่การคิดคำนึงถึงเรื่องนี้มากน้อยต่างกันไปในแต่ละคน ถ้ามากเกินไปก็จะไปไม่รอดเพราะมีค่าใช้จ่ายที่ไม่เพียงพอในการทำงาน เกิดผลงานที่ไม่ดี ส่งผลให้ไม่มีคนมาจ้าง ถ้าเป็นสถานปณิกที่มีประสบการณ์ในการทำงานมาพอสมควรสมควรความต้องการในเรื่องนี้ก็ลดลงน้อยลง การทำงานก็จะมาถึงจุดที่ต้องให้ได้มาตรฐานในระดับหนึ่ง มากกว่าสถานปณิกที่ประสบการณ์ยังน้อย

4. ขอบเขตการให้บริการ

สถานปณิกท่านหนึ่ง มีความเห็นว่า ในความเป็นจริง ลูกค้าควรจะได้การบริการที่เหมือนกันจากสถานปณิกแต่ละคนถ้าเป็นการให้บริการที่เป็นมืออาชีพ

ขอบเขตการทำงานที่ทำงานเฉพาะส่วน โดยมีหลายบริษัททำงานร่วมกัน การคิดค่าบริการก็เป็นไปตามสัดส่วนงานที่แต่ละบริษัทได้ทำ

การเปลี่ยนแปลงขอบเขตการทำงาน ต้องมีการระบุไว้ในตอนทำสัญญาว่าจ้างเสมอว่า การเปลี่ยนแปลงแบบใดจะต้องคิดค่าบริการเพิ่มจากเดิม แต่ในการทำงานกับคนไทย สถานปณิกส่วนใหญ่ เห็นว่า ส่วนมากถ้างานเพิ่มไม่มาก ก็จะไม่ได้มีการคิดค่าบริการเพิ่มเติมแต่อย่างใด ส่วนมากจะยอมๆกันไป แต่ถ้ากรณีงานเพิ่มเนืองงานมีมากก็จะต้องคิดค่าบริการเพิ่มเติม

ขอบเขตการให้บริการ จะสัมพันธ์กันกับจำนวนสถาปนิกที่จะทำงาน และพนักงานคนอื่นๆ เป็นที่มาของค่าใช้จ่ายในการทำงาน และค่าบริการที่ควรจะต้องคิด

สถาปนิกท่านหนึ่ง กล่าวว่า ระดับคุณภาพของงานที่ลูกค้าต้องการ จะมีผลต่อขอบเขตงานที่ทำให้ ความสะดวกของงานที่จะต้องพิจารณา จำนวนผู้เชี่ยวชาญที่จะต้องใช้นี้ หรือประสบการณ์ ความรู้ที่จะต้องใช้ในการทำงานก็มากน้อยต่างกัน ซึ่งก็จะมีผลต่อค่าใช้จ่ายในการทำงาน และมีผลต่อค่าบริการที่ต่างกันด้วย

สถาปนิกท่านหนึ่ง กล่าวว่า บริษัท จะไม่รับทำงานที่มีขอบเขตการทำงานน้อย ทำงานไม่ละเอียด และค่าบริการน้อย เพราะทำแล้วงานจะออกมาไม่ดี และเสียชื่อบริษัท

5. ประเภทโครงการ

ประเภทโครงการ มีผลต่อระยะเวลาในการทำโครงการ ถ้าระยะเวลามาก ค่าใช้จ่ายก็มาก ค่าบริการก็ควรจะมาด้วย โครงการที่มีความยาก ต้องใช้ผู้เชี่ยวชาญ หรือผู้มีประสบการณ์มาก ใช้ความรู้มาก ค่าบริการก็มีแนวโน้มที่จะมากตามไปด้วย

สถาปนิกท่านหนึ่ง มีความเห็นว่า ประเภทอาคารที่ต่างกัน ส่งผลให้ในการทำงานแต่ละขั้นตอนมีความยากง่ายแตกต่างกัน ค่าใช้จ่ายในแต่ละขั้นตอนของประเภทอาคารต่างก็ต่างกัน การคิดวงเงินค่าบริการก็ควรจะต่างกันไปตามค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นหรือต่างกันไปตามแต่ประเภทลักษณะโครงการ เพื่อที่จะให้เกิดความเสี่ยงต่อสถาปนิกน้อยที่สุด

6. ค่าใช้จ่ายของโครงการ

สถาปนิกเกือบทุกท่าน เห็นว่า ขนาดของบริษัทต่างกัน ค่าใช้จ่ายก็ย่อมต่างกัน

บริษัทที่มีการทำงานเป็นขั้นตอน เป็นระบบ ย่อมที่จะมีค่าใช้จ่ายในการทำงานมากกว่า สถาปนิกอิสระแน่นอน ขนาดของบริษัทที่ต่างกัน ค่าใช้จ่ายทางอ้อมก็จะต่างกันด้วย ดังนั้นถ้าคิดค่าบริการแบบคำนวณตามชั่วโมงการทำงาน ตัวเลขที่นำมาเป็นตัวคูณก็จะต่างกัน ดังนั้นค่าบริการก็จะต่างกันด้วย

สถาปนิกท่านหนึ่งกล่าวว่า ช่วงแรกของการติดต่องาน คือ ช่วงเสนอโครงการ ศึกษา ทำโปรแกรม ช่วงนี้สถาปนิกจะไม่ค่อยคิดค่าบริการถ้าเป็นการทำงานร่วมกับการออกแบบ แต่ค่าใช้จ่ายในการหาข้อมูลส่วนนี้ก็มี ซึ่งถ้าหากมีข้อมูลเกี่ยวกับโครงการอยู่แล้ว ก็อาจจะเสียค่าใช้จ่ายน้อย และถ้าหากไม่ได้รับการคัดเลือกให้ทำงาน ค่าใช้จ่ายส่วนนี้ก็เสียไปโดยไม่ได้อะไรมา

สถาปนิกท่านหนึ่งกล่าวว่า เรื่องค่าใช้จ่าย และรายได้ ในบริษัทเล็กจะมีปัญหามาก เพราะมีการแบ่งงวดเก็บเงินเป็นงวดๆ บริษัทจะต้องทำการจัดการในเรื่องนี้เป็นอย่างดี เพื่อเฉลี่ยให้มีรายได้เข้ามาทั่วถึงกันตลอดทั้งปี เพื่อที่จะเสียภาษีรายได้น้อย เป็นการลดค่าใช้จ่าย แต่ถ้าเฉลี่ยเก็บไว้งวดสุดท้ายมาก แต่ตอนหลังลูกค้าไม่จ่ายก็มีความเสี่ยงมากเช่นกัน

สถาปนิกท่านหนึ่ง มีความเห็นว่า ในการนำเสนองานนั้น หากมีคู่แข่งในการนำเสนอมาก ค่าใช้จ่ายในการที่จะทำงานเพื่อเสนอให้ได้ดีที่สุดเพื่อให้ได้งานก็จะมาก ส่วนนี้ก็จะถูกบวกเข้ากับค่าบริการที่จะคิดกับลูกค้า ดังนั้นค่าบริการก็จะมากตามไปด้วย

7. เวลาที่ใช้ในการทำโครงการ

สถาปนิก 2 ท่าน เห็นว่า เวลาในการทำงานมีผลกระทบต่อค่าบริการ ในกรณีที่มีเวลาในการทำงานน้อย ต้องมีการทำงานนอกเวลาเกิดค่าใช้จ่ายเพิ่มขึ้น ค่าบริการก็จะเพิ่มตามไปด้วย

สถาปนิกท่านหนึ่ง กล่าวว่า ในโครงการเล็ก เวลาทำงานจะมีผล คือ ค่าบริการจะต้อง แต่งานจะละเอียด ค่าบริการที่ได้ไม่คุ้มกับการทำงาน แต่ในบริษัทก็จะต้องทำเป็นการเฉลี่ยการทำงานควบคู่ไปกับงานอาคารขนาดใหญ่

สถาปนิกท่านหนึ่งให้ความเห็นว่า โครงการที่ยิ่งเร่งงาน ให้จบเร็วจะเป็นผลดี แต่ต้องอยู่ในขอบเขตที่สามารถที่จะทำงานให้ได้คุณภาพตามมาตรฐานปกติ เพราะยิ่งโครงการทำนาน ค่าใช้จ่ายก็จะสูง

8. ความเสี่ยงในโครงการ

ความเสี่ยงในการที่จะต้องลงทุนในการเสนองานแล้วไม่ได้งานนั้น หรือการประกวดแบบก็มีค่าใช้จ่ายก็มี สถาปนิกจะต้องทำการจัดการเฉลี่ยความเสี่ยง และค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นอันนี้ให้ดี

ความเสี่ยงอันเนื่องมาจากลักษณะนิสัยลูกค้าว่าจะไม่จ่ายค่าบริการหรือไม่

9. ภาวะเศรษฐกิจและสภาวะทางการตลาด

ภาวะเศรษฐกิจมีผลต่อค่าบริการในแง่การต่อของค่าบริการ ณ.เวลานั้น ว่าอำนาจการต่อรอนั้นอยู่ที่ใคร สถาปนิก หรือลูกค้า หากตอนนั้นตลาดมีกำลังซื้อที่มาก ค่าบริการก็มากตามตลาด หากมีกำลังซื้อน้อย ค่าบริการก็มีแนวโน้มที่จะต่ำลงตามตลาด

เมื่อภาวะเศรษฐกิจแยลงลูกค้าจะทำอะไรรอบคอบขึ้น ก็จะมีการต่อรอนมากขึ้นไปด้วย

ข้อมูลอื่นๆ

มาตรฐานในการปฏิบัติวิชาชีพ

สถาปนิกท่านหนึ่ง กล่าวว่า สถาปนิกในประเทศสหรัฐอเมริกาจะมีความเข้าใจในมาตรฐานการทำงานมากกว่าสถาปนิกไทย เขามี Code of practice ที่แข็งแรง ชัดเจน และละเอียดมากกว่า งานจึงมีมาตรฐานมากกว่า ค่าบริการจึงได้สูงกว่า แต่สถาปนิกไทย ทำงานตามใจ มาตรฐานตามใจ งานต่างกันมาก ค่าบริการจึงต่างกันมาก

มาตรฐานในการประกอบวิชาชีพของสถาปนิกในแต่ละบริษัทแตกต่างกัน จึงคิดค่าบริการต่างกัน และถ้าสถาปนิกได้ค่าบริการที่ต่ำ ก็ไม่สามารถที่ทำงานให้ได้มาตรฐานที่ดีได้

คุณภาพงาน

สถาปนิกท่านหนึ่ง กล่าวว่า ช่วงที่เศรษฐกิจดี มีเวลาในการทำงานแต่ละงานน้อย ทำให้งานที่ออกมาไม่ได้คุณภาพเท่าที่ควร

สถาปนิกท่านหนึ่ง ให้ความเห็นว่า ไม่ใช่สถาปนิกทุกคนมีคุณภาพ หรือมีศักยภาพพอที่จะให้บริการแบบเต็มตามมาตรฐานที่มีทั้งหมดทุกคน บางคนทำแล้วงานออกมาไม่ได้คุณภาพ ซึ่งสถาปนิกจะต้องประเมินตนเองด้วย

การเงิน

บริษัทสถาปนิกทุกบริษัทในกลุ่มนี้ มีการจัดการเรื่องรายรับ และรายจ่าย บริษัทจะทำได้โดยรวมเป็นเดือน เป็นปี แต่จะไม่ทำแยกในแต่ละโครงการ เนื่องจากมีรายจ่ายที่เป็นโดยรวมทั้งบริษัท ไม่สามารถที่จะแยกคิดได้ จึงได้ใช้วิธีการดูกระแสเงินหมุนเวียนในบริษัทในช่วงระยะเวลาหนึ่งแทน

โดยที่สถาปนิกท่านหนึ่ง ให้ความเห็นว่า ในรูปแบบบริษัทจะทำการบริหารการเงิน โดยดูกระแสเงินหมุนเวียนทั้งบริษัทในระยะเวลาหนึ่ง ไม่ดูเป็นโครงการ เพราะในบางครั้ง ถ้าดูตัวเลขรายรับที่จะได้จะเห็นว่าเยอะ แต่ในความเป็นจริงเป็นการกระจายรายรับนั้นเป็นส่วนๆ ใช้เวลานานเป็นปี ซึ่งในบางครั้งการได้ค่าบริการที่ไม่สูง แต่เป็นกระแสเงินเข้าบริษัทในระยะยาวก็สามารถที่จะเฉลี่ยกันและยอมรับได้

ค่าบริการวิชาชีพ

สถาปนิกท่านหนึ่ง ให้ความเห็นว่า ถ้าค่าบริการวิชาชีพ เป็นอัตราที่คงที่ ไม่สามารถเพิ่มลดได้ ตามระเบียบสมาคมสถาปนิกสยามฯ จะเป็นการขัดแย้งกับการทำธุรกิจที่ ต้องมีการเจรจาต่อรองกันเป็นเรื่องธรรมดา

สถาปนิกท่านหนึ่ง กล่าวว่า การเจรจาต่อรองเรื่องค่าบริการนั้น ลูกคามีเสมอเป็นเรื่องปกติ แต่บริษัทจะต้องมีมาตรฐานค่าบริการ มีเพดานต่ำสุดที่จะยอมรับได้เอาไว้ ไม่ใช่เปลี่ยนแปลงได้ตามแต่ความต้องการ

สถาปนิกอีกท่านหนึ่ง เห็นว่า ในความเป็นจริงแล้วค่าบริการวิชาชีพนั้นอยู่บนฐานเดียวกัน แต่จะต่างกันที่ การบริหารงาน บริหารเวลา การเจรจาต่อรองกัน ประสิทธิภาพในการที่จะได้ค่าบริการจึงแตกต่างกัน

สถาปนิกท่านหนึ่ง ให้ความเห็นว่า สถาปนิกที่ทำงานเหมือนกัน คุณภาพเหมือนกัน มาตรฐานเดียวกัน แต่ค่าใช้จ่ายในการทำงานต่างกัน เพราะเนื่องจากการบริหารจัดการต่างกัน คิดค่าบริการต่างกัน ทำให้ลูกค้าจะต้องเลือกสถาปนิกที่ค่าบริการแพงด้วย สถาปนิกควรจะมองในมุมมองของลูกค้าด้วย

สถาปนิกหลายท่าน มีความเห็นว่า การคิดค่าบริการวิชาชีพนั้น จะมีการเจรจาต่อรองให้ลดค่าบริการ และจะยอมลดให้หรือไม่ั้น แตกต่างกัน ตามอำนาจต่อรองในขณะนั้นระหว่างสถาปนิก และลูกค้าว่าใครจะมีมากกว่าใคร

การให้ความรู้ความเข้าใจในเรื่องสถาปัตยกรรมแก่คนทั่วไปเป็นเรื่องสำคัญ ควรจะให้เขามองว่าสถาปัตยกรรมไม่ใช่อารมณ์ แต่เป็นวิทยาศาสตร์ เพราะฉะนั้นจะต้องมีการจ่ายเงินค่าบริการ การให้ความเข้าใจถึงขอบเขตการให้บริการ และวิธีการให้บริการของสถาปนิก

สถาปนิกท่านหนึ่ง มีความเห็นว่า ค่าบริการนั้นควรจะมากหรือน้อยเพื่อให้คุ้มกับค่าใช้จ่ายนั้น ขึ้นอยู่กับว่าสถาปนิกสามารถที่จะบริหารจัดการเงินให้มีประสิทธิภาพมากน้อยแค่ไหน

สถาปนิกบางท่านมีความเห็นว่า ค่าแบบถือเป็นการเพิ่มลด ตามการต่อรองกันทางธุรกิจ เป็นการแข่งขันกัน ถ้าในประเทศสหรัฐอเมริกาเขาถือว่าการแข่งขันกันอย่างเสรี แต่ในการทำงาน ถ้าสถาปนิกมีมาตรฐาน

ในการทำงานในระดับเดียวกัน ค่าบริการจะไม่มี ความแตกต่างกันมาก เนื่องจากค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นก็จะพอๆกัน สถาปนิกบริษัทที่แตกต่างกัน มีกลุ่มลูกค้าแตกต่างกัน ลักษณะอาคารที่ให้บริการส่วนมากก็จะแตกต่างกันในแต่ละบริษัท ซึ่งก็จะมีระดับค่าบริการที่แตกต่างกัน อันเป็นผลมาจากปัจจัยพวกนี้ด้วย ซึ่งถึงแม้จะมีการต่อรองกันก็ตามสถาปนิกก็ควรที่จะมีขอบเขตการคิดค่าบริการที่สามารถเพิ่มลดได้ เท่าที่จะทำงานให้ได้คุณภาพเอาไว้เป็นเกณฑ์ ในการพิจารณา

การที่สถาปนิกบางคนคิดค่าบริการที่ต่ำมาก อาจจะเป็นเพราะว่า มองข้ามค่าใช้จ่ายบางส่วนไป เช่น ไม่ได้มองว่า มีค่าใช้จ่ายในช่วงการติดตามงานในช่วงการก่อสร้าง มีระยะเวลาทำงานที่นาน เมื่อเปรียบเทียบกับค่าบริการที่ได้แล้ว เกิดเป็นค่าใช้จ่ายส่วนมาก หรือบางครั้งมีการลงทุนในการเสนองาน (Proposal) ไปแล้ว เมื่อมีการต่อรองราคาก็ยอมที่จะลดให้เพื่อให้ได้ค่าบริการกลับมาชดเชยกับค่าใช้จ่ายที่เสียไปแล้ว ดึกว่าเสียไปเลย ซึ่งกรณีนี้จะพบมาก เพราะสถาปนิกไทยมักจะไม่ได้อคิดค่าบริการทันทีที่เริ่มให้บริการจริงๆ ในตอนแรกถือเป็นการลงทุนลองทำให้ดูก่อน สถาปนิกบางท่านเห็นว่าเป็นการลงทุนด้านการตลาด

ค่าบริการที่แตกต่างกัน ของสถาปนิกในแต่ละบริษัท หรือสถาปนิกอิสระ แต่ละคน นั้น สถาปนิกมีความเห็นแยกกันเป็น 2 ฝ่าย คือ ฝ่ายหนึ่งเห็นว่าไม่เป็นไร เนื่องจากคุณภาพงานก็ต่างกันด้วย อีกฝ่ายหนึ่งเห็นว่าควรที่จะเท่ากัน บางคนมีความเห็นว่า สถาปนิกควรที่จะรักษามาตรฐานค่าบริการเอาไว้ เนื่องจากมาตรฐานค่าบริการก็คือมาตรฐานทางด้านคุณภาพของงานนั่นเอง

วิธีการคิดค่าบริการวิชาชีพ ที่มีการใช้กันมาก

1. สถาปนิกบางท่านคิดค่าบริการแบบหยาบ โดยดูจากระยะเวลาที่ต้องใช้ในการทำงานทั้งหมด ว่ากินเวลาเท่าใด และมีค่าใช้จ่ายในระยะเวลาที่เท่าใด ค่าบริการที่ได้ก็ต้องครอบคลุมกับค่าใช้จ่ายที่จะมีขึ้น
2. การคิดค่าบริการเป็น เปอร์เซ็นต์ค่าก่อสร้าง โดยประมาณค่าก่อสร้างกลาง แล้ว ใช้วิธีการเช็คด้วย การคิดแบบอัตราชั่วโมงการทำงาน ที่คาดว่าจะใช้ แล้วนำทั้งสองแบบนี้ตรวจสอบกัน ว่าเป็นอย่างไร
3. ถ้าเป็นโครงการที่มีระยะเวลาทำงานสั้น ก็จะใช้แบบตามชั่วโมงการทำงาน เพราะจะเห็นชัดและสมเหตุสมผลมากกว่าการคิดแบบเปอร์เซ็นต์ค่าก่อสร้าง เพราะ อาจจะเป็นงานเล็กแต่รายละเอียดมากก็ได้
4. สถาปนิก 2 ท่าน กล่าวว่า วิธีการคิดค่าบริการอีกวิธีหนึ่งที่พบคือ ลูกค้ายาพร้อมกับงบประมาณในการว่าจ้างสถาปนิกที่แน่นอน แล้วมาว่าจ้างให้สถาปนิกทำงาน โดยที่สถาปนิกก็ต้องพิจารณาว่าค่าบริการที่กำหนดมานั้น จะให้บริการได้ในขอบเขตอะไรได้บ้าง และทั้งสถาปนิกและลูกค้าตกลงกันได้ว่ามีความพอใจทั้งสองฝ่ายหรือไม่ ก็ทำงานด้วยกันได้ โดยต้องดูด้วยว่างานแบบนี้จะมีความเสี่ยงด้านไหนเข้ามาเกี่ยวข้อง ซึ่งปัจจุบันนี้งานที่เข้ามาจะมีลักษณะแบบนี้ค่อนข้างมาก

สถาปนิกท่านหนึ่ง มีความเห็นว่า การคิดค่าบริการแบบเปอร์เซ็นต์ค่าก่อสร้าง ไม่เหมาะสมเนื่องจากแบบเดิมแต่เปลี่ยนวัสดุผิว ค่าก่อสร้างก็ต่างกันไปแล้ว ซึ่งไม่มีความเกี่ยวข้องกับการทำงานจริงของสถาปนิก ควรที่จะคิดค่าบริการแบบมีพื้นฐาน จากชั่วโมงการทำงานของสถาปนิกมากกว่า

ความเหมาะสมของค่าบริการของสมาคม

อัตราเป็นเปอร์เซ็นต์ เหมาะสมแล้ว ถ้าได้เต็มตามจำนวนที่มีเอาไว้ และเมื่อทำการเทียบกับการคิดแบบ ชั่วโมงคน ที่เป็นตัวคูณ พบว่ามีความใกล้เคียงกัน ดังนั้นจึงใช้ได้ทั้ง 2 แบบ

ค่าบริการ 1.75 เปอร์เซ็นต์ของทางราชการ ทำได้ยากมาก

การคิดค่าบริการในการทำโครงการที่นำไปสร้างซ้ำของทางสมาคมฯ ไม่สามารถนำไปใช้จริงได้ เพราะยุ่งยากทั้งตัวสถาปนิกเองและลูกค้า สถาปนิกไม่สามารถจะไปติดตามดูว่าถูกนำไปสร้างที่หลัง ทำให้ไม่ได้รับค่าแบบก็มี ดังนั้นในความเป็นจริงส่วนใหญ่จะใช้การคิดเหมาไปตามที่ตกลงกันทั้ง 2 ฝ่าย

สถาปนิกท่านหนึ่ง ให้ความเห็นว่า อัตราค่าบริการของสมาคมสถาปนิกฯ ปัจจุบันมีความเหมาะสมแล้ว ถ้าสถาปนิกสามารถที่จะให้บริการได้เต็มที่ตามที่มาตรฐานควรจะเป็นได้

สถาปนิกท่านหนึ่ง ให้ความเห็นว่า กรณีที่สถาปนิกรับให้บริการโดยที่คิดค่าบริการวิชาชีพน้อย โดยไม่มองว่าไม่ได้ตามค่าใช้จ่ายจริงที่มี ยอมที่จะให้ได้งานทำ เป็นการทำลายผู้อื่น ทำลายตนเอง และทำลายวิชาชีพในระยะยาว และอีกท่านหนึ่งเห็นว่าการพูดถึงค่าบริการควรที่จะพูดถึงมาตรฐานในการให้บริการก่อนมากกว่าที่จะพูดถึงค่าบริการ น่าจะมองว่าสุดท้ายแล้วผู้บริโภคได้สถาปัตยกรรมอย่างไรมากกว่า

การประกันวิชาชีพ

สถาปนิกทุกท่านเห็นว่า เป็นค่าใช้จ่ายที่เพิ่มขึ้นที่ลูกค้าต้องรับไป แต่สถาปนิกบางท่านไม่แน่ใจว่าเมื่อนำไปใช้จะทำให้คุณภาพงานสถาปัตยกรรมดีขึ้นหรือไม่

ทดสอบสมมติฐาน

สมมติฐานที่ 1

ขอบเขตการให้บริการวิชาชีพของสถาปนิก (ที่ทำการตกลงกับลูกค้า) มีผลต่อการคิดค่าบริการวิชาชีพ

จากตารางที่ 5.12 และ ตารางที่ 5.31 พบว่า ขอบเขตการให้บริการวิชาชีพของสถาปนิก(ที่ทำการตกลงกับลูกค้า) มีผลต่อการคิดค่าบริการวิชาชีพ จริง

สมมติฐานที่ 2

สถาปนิกเห็นว่า ลักษณะประเภทของลูกค้ำ มีผลกระทบต่อการคิดค่าบริการวิชาชีพอยู่ในระดับมากที่สุด

จากตารางที่ 5.12 และ ตารางที่ 5.31 พบว่า ลักษณะ ประเภทของลูกค้ำ มีผลกระทบต่อการคิดค่า บริการวิชาชีพอยู่ในระดับมาก และอยู่ในอันดับที่สำคัญลำดับที่ 8, 4 และ 3 ในกลุ่ม 1, 2 และ 3 ตามลำดับ (จาก ตารางที่ 5.30) ดังนั้น สมมติฐานที่ 2 เป็นเท็จ

จะเห็นว่า ถึงแม้สถาปนิกจะไม่ได้เห็นว่าลักษณะประเภทของลูกค้ำมีผลกระทบต่อการคิดค่าบริการอยู่ในระดับมากที่สุดก็ตาม แต่ก็ยังอยู่ในระดับมาก ซึ่งมีเพียงปัจจัยเดียวเท่านั้นที่อยู่ในระดับมากที่สุด คือขอบเขต การให้บริการวิชาชีพ ผู้วิจัยจึงมีความเห็นว่า เนื่องจากขอบเขตการให้บริการวิชาชีพเป็นตัวบ่งบอกถึงเนื้อหาใน การทำงานจึงมีความสำคัญอยู่ในระดับมากที่สุด แต่ปัจจัยด้านประเภทลูกค้ำ เป็นส่วนประกอบที่มีผลต่อการ ทำงาน ไม่ใช่ตัวเนื้อหาจึงมีความสำคัญไม่อยู่ในระดับมากที่สุด

สมมติฐานที่ 3

สถาปนิกที่มีประสบการณ์ในการทำงานต่างกัน (กลุ่มต่างกัน) มีการคำนึงถึงลำดับความสำคัญของ ปัจจัยที่มีผลกระทบต่อในการคิดค่าบริการวิชาชีพที่ต่างกัน

จากตารางที่ 5.30 จะเห็นได้ว่า สมมติฐานที่ 3 เป็นจริง จะเห็นว่า ลำดับความสำคัญของปัจจัยที่มีผล ต่อการคิดค่าบริการของสถาปนิกทั้ง 3 กลุ่ม นั้นแตกต่างกัน

สมมติฐานที่ 4

สถาปนิกในกลุ่มที่ 1 คำนึงถึงผลกำไรในแง่ ประสบการณ์ ที่ได้จากโครงการในลำดับที่สำคัญที่สุด

จากตารางที่ 5.29 จะเห็นได้ว่า สถาปนิกในกลุ่มที่ 1 ให้ความสำคัญกับผลกำไรในค่าบริการที่เป็นตัว เงินเป็นอันดับที่ 1 แสดงว่า สมมติฐานที่ 4 เป็นเท็จ

ถึงแม้ว่าสถาปนิกในกลุ่มที่ 1 จะมีได้เห็นประสบการณ์ที่ได้จากการทำโครงการอยู่ในลำดับที่สำคัญที่ สุด แต่ก็อยู่ในลำดับที่ 2 รองจากค่าบริการที่เป็นตัวเงิน ซึ่งก็ยิ่งถือว่ามีผลสำคัญอยู่ ซึ่งผู้วิจัยมีความเห็นว่า เนื่องจากเงินเป็นปัจจัยพื้นฐานในการดำรงชีวิตจึงมีความสำคัญเป็นอันดับหนึ่ง